

**PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA (PKM)
PRODUKSI DODOL KALAMANSI (STUDI
DI RUMAH KALAMANSI)**



SKRIPSI

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

OLEH :

INDAH DWI LESTARI
NIM.1711140094

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

PERSETUJUAN PEMBIMBING

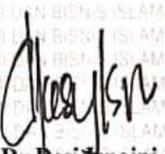
Skripsi ini yang ditulis oleh Indah Dwi Lestari, NIM 1711140094 dengan Judul “ Program Kreativitas Mahasiswa (PKM) Produksi Dodol Kalamansi (Studi Di Rumah Kalamansi)”. Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam telah diperiksa dan disepakati sesuai dengan saran pembimbing I dan pembimbing II. Oleh karena itu, skripsi ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam sidang *munaqasyah* skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

Bengkulu, 16 Februari 2021 M
3 Jumadil Akhir 1442 H

Pembimbing I

Pembimbing II


Dra. Fatimah Yunus, M.A
NIP.19630319200032003


Dr. Desi Isnaini, M.A
NIP.197412022006042001



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Raden Fatah Page Desa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51171-51172-51879-, Faksimile (0736) 51171-51172

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul : "Program Kreativitas Mahasiswa (PKM) Produksi Dodol Kalamansi (Studi di Rumah Kalamansi)" ditulis oleh, Indah Dwi Lestari, NIM: 1711140094, Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu pada:

Hari : Senin
Tanggal : 12 Juli 2021 M/02 Zulhijjah 1442 H

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

Bengkulu, 02 Agustus 2021 M
23 Zulhijjah 1442 H

Tim Sidang Munaqasyah

Ketua

Andang Sunarto, Ph.D
NIP.197611242006041002

Sekretaris

Kustin Hartini, M.M
NIDN. 20022038102

Peguji I

Andang Sunarto, Ph.D
NIP.197611242006041002

Peguji II

Yunida Ken Frivanti, M.Si
NIP. 198106122015032003

Mengetahui



Dr. Azzami, MA
NIP. 07364121998032003

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini saya menyatakan :

1. Skripsi dengan judul “Program Kreativitas Mahasiswa (PKM) Produksi Dodol Kalamansi (Studi Di Rumah Kalamansi)” Adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di IAIN Bengkulu maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.
3. Di dalam skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan di dalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpanan dan ketidak benaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuanyang berlaku.

Bengkulu, 16 Februari 2021 M

3 Jumadil Akhir 1442H



Indah Dwi Lestari
Indah Dwi Lestari
NIM.1711140094

MOTTO

“Sesungguhnya bersama kesukaran itu ada kemudahan, Karena itu bila kau telah selesai (mengerjakan yang lain) dan kepada Tuhan, berharaplah “

(Q.S Al Insyirah : 6-8)

“Bekerja keraslah untuk (kebahagiaan) duniamu seakan-akan kamu hidup selama-lamanya, dan bekerja keraslah untuk (kebahagiaan) akhirat kamu seakan-akan kamu mati besok ”

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah segala puji syukur beriringan dengan doa dari hati yang tulus ku persembahkan karya ini yang tulis dengan penuh suka, duka dan air mata. Hari ini suatu kebahagiaan telah kuraih telah kunikmati, satu cita-cita berhasil ku raih tetapi ini semua tidaklah berhenti disini perjuanganku belum selesai sampai disini. Kebahagiaanku hari ini bisa melihat senyum kelegaan dan bercampur rasa haru diwajah yang selama ini mendoakan dengan tulus untuk kelancaran dalam penulisan karya sederhana ku ini. Aku selalu percaya bahwa setiap kesulitan itu ada kemudahan dan Allah selalu bersama hambanya yang penyabar. Dengan penuh rasa syukur kehadirat Allah SWT, ku persembahkan tugas akhir ini untuk :

1. Kedua Orang tua ku Bapak (Zesman Mulyadi) dan Ibu (Elza Wati) yang telah melahirkan, membesarkanku dengan limpahan kasih sayang, yang selalu mendoakan dengan hati yang tulus untuk setiap langkah ku. Terima kasih Bapak dan Ibu berkat doa, kasih sayang, dan semangat selama ini yang telah di berikan sekuat dan semampunya.
2. Kepada kakaku :Meta Erlina Pratama Terima kasih atas dukungannya, semangat, segala pengorbanan dan bantuan yang selalu diberikan untuk ku.

3. Seluruh keluarga besarku (Datuk, Nenek dan lain-lain) terutama untuk Alm datuk yang senantiasa selalu mendoakan dan mendukung setiap langkahku.
4. Ibu Dra. Fatimah Yunus, M.A. selaku pembimbing I dan Ibu Desi Isnaini M.A. selaku pembimbing II, yang telah bersabar dalam membimbing dan mengarahkan penulis demi terselesaikannya tugas akhir ini.
5. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu yang telah mengajar dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan.
6. Staf dan karyawan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal administrasi.
7. Teruntuk habibullah terimakasih telah membantu dan mendukung dalam segala proses.
8. Teman-teman seperjuangan di waktu SMA sampai saat ini khususnya Sahabat-sahabatku, ayuk Intan dan cek Tiya yang telah memberi warna dan menghiburku disaat gundah dan galau.

9. Teman-teman seperjuangan PBS, yang telah memberi warna disetiap hari-hariku selama di bangku perkuliahan.
10. Semua pihak yang telah membantu dalam penulisan tugas akhir ini.
11. Untuk keluarga FEBI IAIN Bengkulu dan Almamater Institut Agama Negeri (IAIN) Bengkulu yang telah menempahku..

Terimakasih ini sebagai bukti kasihku pada kalian yang telah memberikan dorongan, motivasi, semangat, pengorbanan, kesabaran, ketabahan, serta doanya dalam setiap jalanku.

ABSTRAK

Program Kreativitas Mahasiswa (PKM) Produksi Dodol
Kalamansi (Studi Di Rumah Kalamansi)
Oleh Indah Dwi Lestari, NIM 1711140094

Tujuan penulisan laporan ini adalah untuk mengetahui bagaimana cara produksi dodol kalamansi yang benar dan menjadi salah satu sumber pengetahuan tentang proses pembuatan dodol kalamansi agar dapat di kembangkan dan sebagai bahan informasi tentang sistem industri pembuatan produk dodol kalamansi dan juga bisa mengenalkan produk dodol kalamansi di daerah Bengkulu dan di luar daerah Bengkulu agar bisa diminati oleh seluruh masyarakat. Dalam proses pembuatan dodol kalamansi ini memerlukan bahan seperti bahan utamanya perasan jeruk kalamansi yang menambah cita rasa pada dodol, santan kental, margarin, tepung ketan, gula merah dan gula putih. Hal yan dicapai dalam produksi dodol kalamansi ini yaitu dodol kalamansi 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 : Program Kreativitas Mahasiswa ; Produksi Dodol Kalamansi

ABSTRACT

Student Creativity Program (PKM) Kalamansi Dodol
Production (Study At Home Kalamansi)
By Indah Dwi Lestari, NIM 1711140094

The purpose of writing this report is to find out how to produce dodol kalamansi correctly and be a source of knowledge about the process of making dodol kalamansi so that it can be developed and as information material about the industrial system of making dodol kalamansi products and can also introduce dodol kalamansi 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 dodol kalamansi requires ingredients such as the main ingredients of kalamansi orange juice which add flavor to the dodol, thick coconut milk, margarine, glutinous rice flour, brown sugar and white sugar. The thing that was achieved in the production of this kalamansi dodol is that this kalamansi dodol has attended PIRT training and received a PIRT No.

Keywords: Student Creativity Program; Kalamansi Dodol Production

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur ke hadirat Allah SWT atas segala nikmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “**Program Kreativitas Mahasiswa (PKM) Produksi Dodol Kalamansi (Studi Di Rumah Kalamansi) ”**. 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 khirat.

Penyusunan laporan ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

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

1. Bapak Prof. Dr. H. Sirajuddin M.Ag, M.H, selaku Rektor IAIN Bengkulu yang telah memberikan kesempatan kepada kami untuk membina ilmu di IAIN.
2. Dr. Asnaini,MA, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu yang telah memberikan kemudahan kepada kami selama masa perkuliahan.

3. Dra. Fatimah Yunus, MA Selaku pembimbing I yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing dan memberikan bimbingan pada penulisan tugas akhir ini.
4. Desi Isnaini, MA Selaku Pembimbing II, yang telah memberikan bimbingan, motivasi, semangat, dan arahan dengan penuh kesabaran.
5. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu yang telah mengajar dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan.
6. Staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal administrasi.

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

Bengkulu, 16 Februari 2021 M
3 Jumadil Akhir 1442 H

Indah Dwi Lestari
NIM.1711140094

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN.	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
HALAMAN MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK	ix
KATA PENGANTAR	xi
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Perumusan Masalah	3
C. Tujuan Program.....	3
D. Manfaat Program.....	4
E. Luaran yang diharapkan	4
BAB II GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA	
A. Analisa Produk	6
B. Lokasi Usaha.....	6
BAB III METODE PELAKSANAAN	
A. Alat dan Bahan	8
B. Uraian Pelaksanaan Tugas Bagian Produksi.....	9
BAB IV ANGGARAN BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN	
A. Anggaran Biaya	14

B. Jadwal Kegiatan	16
BAB V HASIL YANG DICAPAI DAN POTENSI KEBERLANJUTAN	
A. Hasil yang Dicapai Berdasarkan Luaran Program	17
B. Potensi Keberlanjutan Program.....	20
BAB VI PENUTUP	
A. Evaluasi.....	22
B. Kesimpulan	22
C. Saran.....	23
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN – LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Proses pemerasan santan kelapa.....	9
Gambar 3.2 Proses pencampuran margarin,santan, tepung.....	10
Gambar 3.3 Proses pencampuran gula merah dan gula pasir.....	10
Gambar 3.4 Proses pencampuran jeruk kalamansi.	11
Gambar 3.5 Proses pemasakan dodol.	11
Gambar 3.6 Dodol kalamansi sudah masak.	12
Gambar 3.7Siap dikemas	13

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Biodata diri
- Lampiran 2 : Biodata (CV) dosen pembimbing 1
- Lampiran 3 : Biodata (CV) dosen pembimbing 2
- Lampiran 4 : Lembar bimbingan pembimbing 1
- Lampiran 5 : Lembar bimbingan pembimbing 2
- Lampiran 6 : Lebar pengesahan judul
- Lampiran 7 : SK pembimbing
- Lampiran 8 : Sertiifikat penyuluhan keamanan pangan
- Lampiran 9 : Surat persetujuan pemenuhan komitem
- Lampiran 10 : Sertifikat produksi pangan industri tangga (SPP-IRT)
- Lampiran 11 : Nomor induk berusaha (NIB)
- Lampiran 11 : Izin usaha
- Lampiran 11 : Izin oprasional/komersial

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Seseorang yang berani mendirikan sebuah usah yaitu orang yang berani mengambil sebuah keputusan. Biasanya pengusaha memanfaatkan peluang yang ada didaerahnya untuk membuka sebuah usah yang sukses bisa di kenal oleh masyarakat. Seiring dengan perkembangan teknologi dan ilmu pengetahuan, tuntutan manusia terhadap produk pangan juga semakin tinggi. Produk pangan yang dikehendaki masyarakat tidak hanya sebagai penghilang lapar saja, tapi juga memiliki nilai kesehatan, dan cita rasa yang baik. Oleh karena itu, dibutuhkan suatu diversifikasi pangan untuk meningkatkan mutu gizi dalam melengkapi kebutuhan terhadap produk pangan saat ini. Produksi adalah menciptakan menghasilkan, dan membuat, kegiatan dari produksi ini 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 kecakapan¹. Keseluruhan bahan baku ini kemudian dikelola melalui sebuah proses Dengan begitu banyaknya

¹ Zisca veybe sumolang, tri oldy ratinsulu, daisy S.M Engka “ *analisis faktor-faktor yang mempengaruhi produksi industri kecil olahan ikan dikota manado*” vol 18 no 5 (2017) hal 4

berkembang tanaman jeruk kalamansi yang ada Bengkulu dapat di manfaatkan sebagai suatu peluang usaha bagi masyarakat yang mana usah ini bisa kita olah sebagai suatu usah yang bahannya melimpah sebagai contoh minuman sirup kalamansi yang sudah banyak ditekuni oleh masyarakat UMKM. Dengan begitu pesatnya perkembangan jeruk kalamansi di daerah Bengkulu maka disini sangat sayang jika tidak dilakukan kerjasama antara pembudidaya jeruk kalamansi dengan pengusaha UKM.

Oleh karena itu diperlukan inovasi baru dari pengolahan jeruk kalamansi. Diversifikasi produk olahan jeruk kalamansi seperti dodol jeruk kalamansi akan menjadi nilai tambah terhadap nilai jual jeruk kalamansi karena selain lebih menarik perhatian konsumen. Dodol merupakan panganan manis dari Indonesia. Proses pembuatan dodol bermutu tinggi memerlukan waktu yang lama dan membutuhkan keahlian yang khusus. Bahan utama pembuatan dodol adalah santan kelapa, tepung ketan, gula pasir, gula merah, margarin, dan garam. Bahan tambahan pada dodol menentukan rasa.² Dodol merupakan makanan tradisonal yang cukup populer di beberapa daerah Indonesia. Dodol diklasifikasikan menjadi dua, yaitu dodol yang diolah dari buah-buahan dan dodol yang diolah dari tepung-tepungan, antara lain tepung beras dan

²<http://id.wikipedia.org/wiki/Dodol> , Diakses pada tanggal 1 february 2021, pada jam 13:00

tepung ketan. Saat ini dodol lebih dikenal dengan nama daerah asal seperti dodol garut, dodol kudus atau jenang kudus, gelemai Sumatera Barat dan Kalimantan, dodol buah-buahan seperti dodol apel, dodol stroberi, dodol pepaya dan sebagainya. Dodol jeruk kalamansi dibuat dengan mengolah sari jeruk kalamansi dengan penambahan gula serta penambahan bahan lainnya seperti tepung ketan, tepung terigu dan santan kelapa. Penambahan tepung ketan pada dodol mampu memberikan sifat lengket dan elastis pada dodol. Sifat lengket yang diberikan tepung ketan disebabkan kadar amilopektin yang tinggi.

Tujuan dari Program Kreativitas Mahasiswa yaitu untuk mengenalkan produk baru dari bahan utama sari jeruk kalamansi. Dapat diketahui oleh masyarakat program ini dapat dilakukan dan dapat menjadi sebuah peluang usaha UMKM. Sehingga dapat mengurangi pengangguran yang ada.

B. Perumusan Masalah

1. Bagaimana cara memproduksi Dodol Kalamansi?
2. Bagaimana cara mengenalkan Dodol Kalamansi?

C. Tujuan Program

Tujuan dari kewirausahaan ini yaitu:

- a. Menjadi salah satu sumber pengetahuan tentang proses pembuatan dodol kalamansi agar dapat di kembangkan dan sebagai bahan informasi tentang sistem industri pembuatan produk.
- b. Bisa mengenalkan produk dodol kalamansi di daerah bengkulu dan di luar daerah bengkulu agar bisa diminati oleh seluruh masyarakat.

D. Manfaat Program

- a. Dapat memberikan informasi bagaimana cara produksi dodol kalamansi yang benar.
- b. Kita juga bisa membantu para petani jeruk kalamansi yang bermitra dengan kita untuk produksi jeruk kalamansi yang telah mereka hasilkan.
- c. Bisa menjalin hubungan bisnis antara pembudidaya jeruk kalamansi dan pembuat dodol kalamansi.
- d. Bisa mengembangkan usaha dodol kalamansi ini dari mengikuti pelatihan dan mendapat no PIRT yang dapat kita jadikan sebagai izin usaha yang akan menambah kepercayaan masyarakat terhadap produk.

E. Luaran yang diharapkan

Produk yang dihasilkan dari jeruk kalamansi ini adalah Dodol Kalamansi. Mungkin kita sudah banyak melihat produk jeruk kalamansi yang sudah beredar di pasaran.

Untuk membedakan usaha jeruk kalamansi ini dengan usaha yang sudah ada di pasaran maka kami memberikan olahan terbaru yaitu Dodol Kalamansi. Manfaat dari produk ini tentunya sudah jelas, selain dari sebagai bahan cemilan yang manis tentunya ada manfaat dari perasan jeruk kalamansi yang dapat menimbulkan cita rasa yang berbeda

BAB II

GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

A. Analisa Produk

Produk Dodol Kalamansi adalah produk yang masih terbilang baru di kalangan masyarakat Bengkulu. Nama produk ini yaitu “ISYU Dodol Kalamansi” yang mana ISYU ini sebagai (*branding*) produk dodol kalamansi. Produksi dodol kalamansi ini terbuat dari bahan-bahan yaitu sari jeruk kalamansi, gula pasir, gula merah, santan, margarin dan tepung ketan. Dimana gula sendiri merupakan bahan utama yang dapat membuat produk ini menjadi tahan lama. Selain itu sari jeruk kalamansi yang menambahkan rasa segar untuk dinikmati.

B. Lokasi Usaha

Pemilihan lokasi produksi mampu memberikan pengaruh pada profit kontinuitas lokasi produksi memiliki nilai strategis tidak hanya jangka pendek, namun juga bersifat jangka panjang, dan sebuah usaha dengan menetapkan sebuah lokasi yang tepat maka target pencapaian akan dirahi³. Penentuan lokasi produksi ini posisi keberadaan suatu aktivitas produksi yang sesuai dengan ruang lingkup bentuk bisnis tersebut. Berkembangan atau tidaknya suatu

³M. Nur Rianto Al Arif, S.E., M.Si Dasar dasar pemasaran (Alfabeta, Cv 2019) hal 139

usaha nantinya dapat di lihat dari lokasi usahnya dalam menentukan lokasi usaha, berikut ini adalah beberapa hal yang kami pertimbangkan dalam menentukan lokasi yaitu Perumahan dimana tempat seperti ini pada dua atau tiga tahun mendatang akan semakain ramai dan maju, karena adanya pembangunan perumahan serta sekolah. Untuk itu, kami telah memilih lokasi tempat usaha kami adalah di daerah Perumahan Sentral Asia Jl Mahoni RT 20 RW 04 Bumi Ayu Ujung Kec, Selebar Kota Bengkulu.

BAB III

METODE PELAKSANAAN

A. Alat dan Bahan

a. Alat

Peralatan yang digunakan dalam pembuatan Dodol Kalamansi sebagai berikut:

No	Jenis Alat	Jumlah
1.	Wajan Besar	1 buah
2.	Pengaduk Kayu	2 buah
3.	Baskom Besar	2 buah
4.	Saringan	1 buah
5.	Spatula	1 buah
6.	Pisau	2 buah
7.	Kompas Gas	1 buah
8.	Tabung Gas	1 buah
9.	Staples	1 buah

b. Bahan

Bahan utama membuat dodol adalah tepung ketan, santan kelapa, margarin, gula merah, dan gula pasir.⁴ Dodol bisa juga diberi tambahan rasa buah seperti buah jeruk kalamansi. Jeruk kalamansi ini adalah bahan

⁴<https://hot.liputan6.com/read/3993396/cara-membuat-dodol-sendiri-di-rumah-ikuti-langkah-anti-gagalnya>. Diakses pada tanggal 14 juli 2021jam 12:30

tambahan yang membuat cita rasa yang berbeda dari dodol yang lain.

B. Uraian Pelaksanaan Tugas Bagian Produksi

Tahap-tahap dalam pembuatan Dodol Kalamansi sebagai berikut:

a. Pembuatan Dodol Kalamansi

Langkah-langkah:

1. Pertama- tama parut 2 buah kelapa berukuran sedang, setelah kelapa di parut kemudian kelapa diperas, pemerasan kelapa cukup memerlukan air yang sedikit supaya mendapatkan santan yang kental dengan menghasilkan santan sebanyak 1 liter atau secukupnya.

Gambar 3.1 Proses pemerasan santan kelapa



2. Kemudian cairkan margarin setelah itu campurkan tepung ketan dan santan kemudian di aduk supaya tepung dan santan tercampur dengan rata tidak menggumpal, setelah santan dan tepung tercampur kemudian masukan ke dalam wajan dan di masak dengan api yang sedang di aduk jngan sampai

mengental. Setelah tepung ketan dan santan sudah agak mengental seperti pembuatan bubur masukan margarin yang sudah di cairkan dan aduk sampai tercampur rata.

Gambar 3.2 Proses pencampuran margarin, santan dan tepung



3. kemudian kita cairkan dulu gula merah agar proses pencampuran gula lebih larut, setelah gula merah sudah mencair masukan gula merah dan gula pasir dan di aduk terus hingga tercampur rata.

Gambar 3.3 Proses pencampuran gula merah dan gula pasir



4. Masukan jeruk kalamansi sebanyak 5 atau 6 sendok makan ke dalam adonan dodol, campuran kalamansi ini sebagai rasa yang dominan yang ada di dalam dodol

ini, cita rasa ini menjadi manis dan ada rasa jeruk kalamansinya.

Gambar 3.4 Proses pencampuran jeruk kalamansi



5. Setelah semua bahan sudah tercampur aduk dan dimasak dengan api sedang. Dodol yang dimasak tidak boleh dibiarkan tanpa pengawasan, karena jika dibiarkan begitu saja, maka dodol akan hangus pada bagian bawahnya dan akan membentuk kerak. Dodol harus diaduk terus menerus untuk mendapatkan hasil yang baik. Waktu pemasakan dodol kurang lebih membutuhkan waktu 1,5 jam dan jika kurang dari itu, dodol yang dimasak akan kurang enak untuk dimakan.

Gambar 3.5 Proses pemasakan dodol



6. Setelah 30 menit, pada umumnya campuran dodol akan berubah warna menjadi coklat pekat. Pada saat itu juga campuran dodol akan mendidih dan mengeluarkan gelembung-gelembung udara, Dodol harus diaduk agar gelembung-gelembung udara yang terbentuk tidak meluap keluar dari kuah sampai saat dodol tersebut matang dan siap untuk diangkat. Dodol harus diaduk agar gelembung-gelembung udara yang terbentuk tidak meluap ke luar dari kuah sampai saat dodol tersebut matang dan siap untuk diangkat. Ciri-ciri dodol yang sudah masak dodol akan berubah warnanya menjadi warna coklat tua, berkilat dan sudah tidak lengket lagi.

Gambar 3.6 Dodol kalamansi sudah masak



7. Setelah dodol sudah masak kemudian dodol diangkat dan ditinginkan dari kuah pemasakan tadi. Kemudian setelah dingin dodol bisa dikemas dan bisa langsung dipasarkan.

Gambar 3.7 Siap dikemas



BAB IV
ANGGARAN BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN

A. Anggaran Biaya

No	Kegiatan	Harga Barang		Jumlah
		Unit	Harga	
A	Tahap Pelatihan Untuk PIRT			
	Rincian Biaya			
	Transportasi survei lokasi usah	1 Orang	Rp 100.000	Rp 100.000
	Konsumsi	6 Orang	Rp 15.000	Rp70.000
	Pemateri	1 Orang	Rp 350.000	Rp 350.000
	Copy dan jilid Panduan	3 Buah	Rp 15.000	Rp45.000
	Jumlah			Rp 565 .000
B.	Tahap Pelaksanaan			
	Bahan Habis Pakai			
	Perasan Jeruk kalamansi	300 ml	Rp. 20.000	Rp. 20.000
	Gula pasir	1 kg	Rp. 12.500	Rp. 12.500
	Gula merah	½ kg	Rp. 8.000	Rp. 8.000
	Santan	1 kg	Rp. 8.000	Rp. 8.000
	Rose brand ketan	1 bungkus	Rp. 12.000	Rp. 12.000
	Kemasan plastik	3 buah	Rp. 3.000	Rp. 9.000
	Logo	5 lembar	Rp. 10.000	Rp. 50.000
	Jumlah			Rp.119.500
2	Peralatan Tetap			
	Wajan besar	1 Buah	Rp. 100.000	Rp. 100.000
	Pengaduk kayu dodol	2 buah	Rp. 20.000	Rp. 20.000
	Baskom besar	2 buah	Rp. 25.000	Rp. 50.000
	Saringan	1 buah	Rp. 5.000	Rp. 5.000
	Spatula (kayu)	1 buah	Rp. 5.000	Rp. 5.000

	Pisau	2 buah	Rp. 10.000	Rp. 20.000
	Kompor gas	1 buah	Rp. 250.000	Rp. 250.000
	Tabung gas	1 buah	Rp. 150.000	Rp. 150.000
	Staples	1 buah	Rp. 10.000	Rp. 10.000
	Jumlah			Rp. 630.000
C. PELAPORAN				
	Proposal dan penggandaan	4 buah	Rp 20.000	Rp 80.000
	Pembuatan LPJ dan penggandaan	4 buah	Rp 20.000	Rp 80.000
	ATK kertas HVS	2 Rim	Rp. 30.000	Rp. 60.000
	Jumlah			Rp 220.000

Dari anggaran biaya usaha dodol kalamansi maka biaya produksi sudah tergabung dalam anggaran biaya.

B. 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	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

Keterangan:

1. Warna hijau : kegiatan dilakukan Tim bersama-sama
2. Warna kuning: kegiatan mandiri bagian pemasaran
3. Warna putih : libur

BAB V
HASIL YANG DICAPAI DAN POTENSI
KEBERLANJUTAN

A. Hasil Yang Dicapai

a. Mengikuti kegiatan pelatihan PIRT

PIRT adalah izin edar yang diterbitkan oleh Dinas Kesehatan untuk produk makanan dan minuman yang telah memenuhi standar keamanan pangan. Sesuai dengan namanya, yaitu *Pangan Industri Rumah Tangga*, PIRT dikhususkan untuk produk pangan yang dihasilkan oleh industri rumah tangga,⁵ usaha kecil dan dilengkapi dengan PIRT, telah melewati serangkaian proses pengujian menengah. Ijin edar PIRT dapat diketahui oleh konsumen melalui nomor yang tertera pada kemasan produk. Yang artinya, produk yang telah dan dinyatakan lulus sebagai produk yang aman untuk dikonsumsi. Hal ini menjadi nilai plus untuk menambah kepercayaan konsumen terhadap produk. Adapun kegiatan yang diadakan oleh dinas kesehatan dilakukan pada 6 november 2020 di rumah makan jenggalu. Lingkar barat Bengkulu.

Kegiatan ini diikuti oleh Indah Dwi Lestari sebagai peserta penyuluhan keamanan pangan dengan

⁵[https://sokitajaya.co.id/pengajuan-ijin-edar-pirt/Tgl 1 februari 2021 jam 09:00](https://sokitajaya.co.id/pengajuan-ijin-edar-pirt/Tgl%201%20februari%202021%20jam%2009:00)

narasumber dari kepala dinas kesehatan yaitu ibu Susilawati S.sos, dari label halal yaitu bapak Edwar Suharnas dan ibu Yunika Sari dari bagian komunikasi BPOM. Sumber dana pelatihan ini diperoleh dari iuran perkelompok dodol kalamansi. Penjelasyang di sampaikan sebagai berikut :

1. Produk dengan PIRT.

Tidak semua produk pangan dapat disertifikasi dengan PIRT. Diantaranya yang tidak termasuk ke dalam klasifikasi ijin edar ini adalah produk susu dan semua olahannya, daging dan semua olahannya, air minum dalam kemasan, makanan bayi, dan beberapa yang lainnya. Makanan basah yang memerlukan penanganan khusus pada pengawetan dan penyimpanan juga tidak termasuk ke dalam PIRT, seperti makanan kaleng dan frozen food. Saat kami mengajukan pendaftaran PIRT, masa berlaku Masa berlaku PIRT ada dua macam. Pertama, untuk pangan dengan masa kadaluarsa di atas tujuh hari, sertifikasi PIRT memiliki masa berlaku 5 tahun. Kedua, pangan dengan masa kadaluarsa di bawah tujuh hari, sertifikasi PIRT memiliki masa berlaku 3 tahun. Keduanya dapat diperpanjang kembali setelahnya.

2. Industri rumah tangga pangan

Industri rumah tangga pangan yaitu Perusahaan yang memiliki tempat untuk usaha di tempat tinggal dengan peralatan manual sampai semi otomatis. Disini juga dijelaskan mengenai pengendalian pangan seperti aman dan mutu. Peraturan pemerintah No. 28 tahun 2004 tentang keamanan, mutu dan gizi pangan menyebutkan bahwa pembinaan terhadap produsen pangan siap saji.

3. Bahan Tambahan Pangan (BTP)

Disini dijelaskan mengenai cara menggunakan BTP dengan tepat misalnya cara mengawetkan makanan yang baik, memberi warna, Menggunakan BTP jangan sampai melebihi batas maksimum yang sudah ditetapkan. Menjelaskan tentang tambahan makanan yang boleh ditambahkan dalam makanan jangan sampai melebihi batas yang ditentukan.

4. Label Pirt

Label dalam produksi makanan sangat penting karena label adalah pengenalan produk kita. Biasanya di label yang tertulis yaitu

- a) Nama produk
- b) Merek
- c) Komposisi bahan
- d) Tanggal kadaluarsa

- e) Alat produsen / Importir / Distributor
- f) Nomor sertipikat P-IRT

Setelah mengikuti pelatihan kita diajarkan cara mendaptar pangan untuk mendapatkan No PIRT dengan syarat KTP Eletronik, peta lokasi dan denah bangunan, surat keterangan sehat dari dokter, rancangan label, sertifikat pelatihan keamanan pangan. Setelah mendaptar maka kita akan di survei oleh pihak dinkes setelah itu no pirt akan keluar selama 14 hari kerja.

B. Potensi Keberlanjutan Program

Hasil produksi ini merupakan dodol kalamansi yang memiliki rasa manis dengan campuran dari jeruk kalamansi, dodol kalamansi ini masih mempertahankan rasa dodol yang tradisional. Di dalam lingkungan masyarakat makanan dodol kalamansi ini terbilang baru dan belum dikenal banyak masyarakat namun dengan adanya interaksi sosial mereka dapat menyadari dengan mudah untuk mengenal produk ini dengan cepat. Program pkm ini dapat bertahan dan dapat dilakukan seterusnya karena dodol kalaamansi 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 di tawarkan pelaku industri.

Produksi dodol kalamansi ini diharapkan dapat menghasilkan mengelola cemilan baru berupa dodol kalamansi beraneka rasa yang sebelumnya kurang diketahui sehingga mampu menjadi alternatif cemilan baru di kalangan masyarakat Bengkulu. Meningkatkan produksi dodol kalamansi khususnya dikalangan masyarakat Bengkulu.

BAB VI

PENUTUP

A. Evaluasi

Berdasarkan dari proses produksi dodol kalamansi ini mendapat respon yang bagus dari konsumen, hanya saja pada awal produksi mendapat respon dodol yang dibuat masih agak kurang terasa perasan jeruk kalamansinya. Dari respon konsumen produksi yang dibuat menambahkan perasan jeruk kalamansi yang agak banyak supaya terasa di dodol, sehingga produksi selanjutnya mendapat respon yang baik dari konsumen dengan perubahan awalnya menambahkan jeruk kalamansi hanya 3 sendok sekarang menambahkan 5 atau 6 sendok perasan jeruk kalamansisupaya lebih terasa.

Dari respon konsumen produk ini dapat menjadiah lebih baik lagi dalam memenuhi kebutuhan konsumen sehingga kedepannya bisa dijadikan pelajaran bahwa respon dari konsumen bisa menjadi produk lebih baik lagi.

B. Kesimpulan

Dalam program kreativitas mahasiswa ini menjelaskan tentang proses produksi, dan produksi dodol kalamansi ini masih dilakukan secara manual yang mana proses produksi yang menghasilkan cita rasa yang berbeda dengan dodol lainnya. Dodol kalamansi ini memiliki cita rasa khasnya pada jeruk kalamansi sehingga terciptanya rasa yang manis dan rasa asam dari dari jeruk kalamansi. Untuk membedakan

produk ini dengan produk lainnya kami membuat kemasan yang unik sehingga bias dijadikan oleh-oleh khas Bengkulu.

Berdasarkan program kreativitas mahasiswa di rumah kalamansi maka dapatlah kami melakukan proses produksi. Sehingga kami dapat mengenalkan produk dodol kalamansi ini di kalangan masyarakat Bengkulu, yang mana produk ini terbilang baru di kalangan masyarakat. Maka dari program kreativitas mahasiswa dapatlah kami memperluas pengetahuan tentang dodol kalamansi ini yang di peroleh dari pengalaman dalam wirausaha
Tersebut baik itu melalui prencanaan, produksi dan pemasaran secara nyata

C. Saran

Penyusunan laporan ini memerlukan perbaikan dan kritik serta saran yang sifatnya membangun. Sehingga dalam penyusunan laporan ini dapat menjadi lebih baik lagi, serta diharapkan dengan disusunnya laporan ini dapat menjadikan panduan untuk membuat laporan usaha serta dapat menambah lapangan kerja yang baru yang bisa mengurangi pengangguran yang ada di Indonesia.

DAFTAR PUSTAKA

- Asnaini, Amimah Oktarina, AyuYuningsih. Buku Pedoman Penulisan *TugasAkhir*. Bengkulu, September 2020, <http://www.febis.iainbengkulu.ac.id> diakses 5 Desember 2021.
- https://id.wikipedia.org/wiki/Jeruk_kalamansi/ 13 juli 2021.
- https://sokitajaya.co.id/pengajuan-ijin-edar-pirt/Tgl_1_februari_2021.
- <https://hot.liputan6.com/read/3993396/cara-membuat-dodol-sendiri-di-rumah-ikuti-langkah-anti-gagalnya>. 14 juli 2021
- Irham Fahmi. (2014). *Studi kelayakan bisnis dan keputusan investasi*. Jakarta: mitra wacana media.
- M. Nur Rianto Al Arif, S.E., M.Si (2019) *dasar – dasar pemasaran*. Bandung : alfabeta
- Sumolang veybe zisca, tri oldy rotinsulu, daisy S, Mengka 2017. Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi produksi industri kecil olahan ikan dikota manado. Jurnal pembangunan ekonomi dan keuangan daerah. 18(5), 4.
- Sukirno Sadono. (2010) . *mikro ekonomi teori pengantar edisi ketiga*. Jakarta: PT Raya Grafindo persada jakarta.
- Tisnawati sule Ernie dan kurniawan saefullah, (, 2004), *pengantar manajemen* jakarta: kencana.

L

A

M

P

I

R

A

N

LAMPIRAN-LAMPIRAN

LAMPIRAN BIODATA

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Indah Dwi Lestari
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	Perbankan Syariah
4	NIM	1711140094
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Ketapang baru, 13-04-1999
6	E-mail	indahdwi1899@gmail.com
7	Nomor Telp/HP	0812-1952-4869

B. Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMA
Nama Institusi	SDN 47 Seluma	SMP 19 Seluma	SMA 05 Seluma
Jurusan	-	-	IPS
Tahun Masuk	2005-2011	2011-2014	2014-2017
Lulus			

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggung jawabkan secara hukum. Apabila dikemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi. Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Tugas Akhir.

Bengkulu, Februari 2021 M



Indah Dwi Lestari

Biodata (CV) Dosen Pendamping

1. Identitas Diri

1	Nama Lengkap (dengan gelar)	Dra. Fatimah Yunus, MA
2	NIP/NIDN	1963031920032003
3	Jenis Kelamin	Perempuan
4	Pangkat, gol/Jabatan	Pembina (IV/A)
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Bengkulu, 19 Maret 1963
6	Alamat E-mail	fatimahyunus13@gmail.com
7	Nomor Telepon/HP	0813-6726-7945
8	Motto	Yakin Usaha Sampai

2. Riwayat Pendidikan Formal/Non Formal (jumlah tabel disesuaikan kebutuhan)

No	Pendidikan	Asal Sekolah/PT	Tahun Tamat
1	S1	IAIN	1991
2	S2	UMJ	2007

3. Rekam Jejak Tri Dharma PT (tiga tahun terakhir)

a. Pendidikan/Pengajaran

No	Nama Mata Kuliah	Wajib/Pilihan	SKS
1.	Fikih Ibadah	Wajib	2
2.	Fikih Haji dan Umroh	Wajib	4

b. Penelitian

No	Judul	Penyandang Dana	Tahun/Output
1.	Multipier Efec Keberadaan Kelapa Sawit	Mandiri	2018
2.	Pemetaan SDM Dosen/Karyawan FEBI	APBN/DIPA	2019

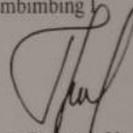
c. Pengabdian Kepada Masyarakat

No	Judul	Penyandang Dana	Tahun/Output
1.	Kampung Zakat, Model Pemberdayaan Berbasis Zizwaf	DIPA/APBN	2020
2.	Pendampingan Koperasi An-Nida	Mandiri	2020

Bengkulu, Maret 2021 M

Rajab 1442 H

Pembimbing



Dra. Fatimah Yunus, MA
NIP. 19630319200032003

LAMPIRAN BIODATA DOSEN PEMBIMBING II

1. Identitas Diri

1	Nama Lengkap (dengan gelar)	Desi Isnaini, MA
2	NIP/NIDN	197412022006042001
3	Jenis Kelamin	Perempuan
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Pagaralam, 2 Desember 1974
7	Nomor Telepon/HP	0813-6856-6768

2. Riwayat Pendidikan Formal/Non Formal (jumlah tabel disesuaikan kebutuhan)

No	Pendidikan	Asal Sekolah/PT
1.	SD	SD N 1 Pagar Alam
2.	SMP	Ponpes Daar El Qolam Jayanti Tangerang
3.	SMA	Ponpes Daar El Qolam Jayanti Tangerang
4.	S1	IAIN Raden Fatah Palembang
5.	S2	UIN Jakarta
6.	S3	UIN Raden Intan

3. Rekam Jejak Tri Dharma PT (tiga tahun terakhir)

a. Penelitian

No	Judul
1.	Pisah Meja dan Ranjang Menurut Hukum Perdata BW (Telaah Hukum Islam)
2.	Aplikasi Akad Rahn dan Ijarah di Perbankan Syariah Studi Di Bank Syariah Mandiri
3.	Konsep Uang dalam Islam
4.	Peranan Kebijakan Fiskal dalam Sebuah Negara

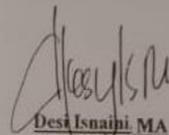
Semua data yang tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila dikemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya bersedia menerima sanksi.

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Tugas Akhir PKM Mahasiswa yang dibimbing.

Bengkulu, 9 Juni 2021 M

28 Syawal 1442 H

Pembimbing II



Desi Isnaini MA

NIP. 197412022006042001



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

Sertifikat

PENYULUHAN KEAMANAN PANGAN

NOMOR : 1374/1771/20

Diberikan kepada

Nama : **INDAH DWI LESTARI**
Jabatan : **Pemilik**
Alamat : **TALANG BERINGIN SEMIDANG ALAS MARAS
KABUPATEN SELUMA**

Yang telah mengikuti Penyuluhan Keamanan Pangan (PKP) dalam rangka Pemberian Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (SPP-IRT) berdasarkan Peraturan Kepala Badan Pengawas Obat dan Makanan Republik Indonesia tentang Pedoman Pemberian Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga Nomor 22 Tahun 2018 tanggal 13 Agustus 2018 yang diselenggarakan di

Kota Bengkulu
Propinsi Bengkulu
Pada Tanggal 06 November 2020

Bengkulu, 06 November 2020
KEPALA DINAS KESEHATAN
KOTA BENGKULU



SUSILAWATY, S.Sos., SKM, M. Kes.
Pembina Tk. I/IV.b
NIP 196710021987032006



PEMERINTAH KOTA BENGKULU
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN
TERPADU SATU PINTU

Jl. Basuki Rahmat Sawah Lebar Baru, Ratu Agung, Bengkulu City, Bengkulu 38115
Telp. (0736) 349731 Fax. (0736) 349731 email : dpmpstpkotabkl@gmail.com

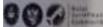
SURAT PERSETUJUAN PEMENUHAN KOMITMEN
NOMOR : 2701111266/DPMPTSP/VI/2021

Berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 24 Tahun 2018 tentang Pelayanan Perizinan Berusaha Terintegrasi Secara Elektronik, yang bertandatangan di bawah ini Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Bengkulu menyetujui pemenuhan komitmen izin / non izin, Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga kepada :

Nama Perusahaan	: ISYU
Nama Penanggung jawab	: INDAH DWI LESTARI
Nomor Induk Berusaha (NIB)	: 1284000132571
Alamat Lokasi Usaha	: Jl. Mahoni , Kel. Bumiayu, Kec. Selebar, Kota Bengkulu
Jenis Komitmen	
Jenis Dokumen	: Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga
Nomor Dokumen	: 2701111266
Notifikasi / Nomor	: 440/49/LHP.IRTP/D.Kes/2021
Rekomendasi Perangkat Teknis	
Tanggal Rekomendasi Teknis	: 02 Maret 2021

Demikian surat persetujuan pemenuhan komitmen ini dibuat untuk dapat diproses lebih lanjut.

Dikeluarkan di : Kota Bengkulu
Pada Tanggal : 03 Juni 2021



Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh Balai Sertifikasi Elektronik (BSrE), BSSN.





PEMERINTAH KOTA BENGKULU
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN
TERPADU SATU PINTU

Jl. Basuki Rahmat Sawah Lebar Baru, Batu Agung, Bengkulu City, Bengkulu
38113
Telp. (0736) 349731 Fax. Telp. (0736) 349731 email :
dpmpptkotabkl@gmail.com

SERTIFIKAT PRODUKSI PANGAN INDUSTRI RUMAH TANGGA
IRT NO 2.06.1771.01.0292.26

Diberikan Kepada :

Nama IRT : ISYU
Nama Pemilik : INDAH DWI LESTARI
Alamat : Jl. Mahoni RT 20/RW 04 Kel. Bumi Ayu Kec. Selear Kota Bengkulu
Jenis Pangan : Tepung dan Hasil Olahny
Kemasan Primer : Plastik
Nomor Rekomendasi : 440/49/LHP.IRTP/D.Kes/2021
Tanggal Rekomendasi : 02 Maret 2021
Masa Berlaku : 01 Maret 2026
Nomor SK : 2701111266/SPPIRT/DPMPTSP/VI/2021

Yang telah memenuhi persyaratan Pemberian Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (SPP-IRT) berdasarkan Peraturan Kepala Badan Pengawas Obat dan Makanan Republik Indonesia tentang Pedoman Pemberian Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga Nomor 22 Tahun 2018 dan telah mengikuti Penyuluhan Keamanan Pangan yang diselenggarakan di :

Kota : Bengkulu
Provinsi : Bengkulu
Pada Tanggal : 06 November 2020

Dikeluarkan di : Kota Bengkulu
Pada Tanggal : 03 Juni 2021



Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh Balai Sertifikasi Elektronik (BSrE), BSSN.



PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA

IZIN USAHA

(Izin Usaha Mikro Kecil)

Berdasarkan ketentuan Pasal 31 Peraturan Pemerintah Nomor 24 Tahun 2018 tentang Pelayanan Perizinan Berusaha Terintegrasi Secara Elektronik, untuk dan atas nama Menteri, Pimpinan Lembaga, Gubernur, Bupati/Walikota, Lembaga OSS menerbitkan Izin Usaha berupa **Izin Usaha Mikro Kecil (IUMK)** kepada:

Nama Pemilik Usaha	: INDAH DWI LESTARI
Nomor Induk Berusaha	: 1284000132571
Alamat Pemilik Usaha	: TALANG BERINGIN, Kel. Talang Beringin, Kec. Semidang Alas Maras, Kab. Seluma, Prov. Bengkulu
Nama Usaha	: ISYU Dodol Kalumansi
Kode KBLI	: 10792
Nama KBLI	: INDUSTRI KUE BASAH
Alamat Usaha	: JL. MAHONI RT 20 RW 4, Kel. Bumi Ayu, Kec. Sekebar, Kota Bengkulu, Prov. Bengkulu

IUMK berlaku untuk melakukan kegiatan usaha baik produksi maupun penjualan barang/jasa dan berlaku sebagai izin lokasi usaha sesuai ketentuan perundangan.

Izin Usaha Mikro Kecil (IUMK) berlaku efektif sejak tanggal dikeluarkan.

Apabila di kemudian hari ternyata terdapat kekeliruan dalam Keputusan ini, maka akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya.

Tanggal Terbit Izin Usaha	: 27 Januari 2021
Perubahan ke-1 Tanggal	: 3 Maret 2021



Dokumen ini diterbitkan melalui Sistem OSS atas dasar data dari pelaku usaha. Kebenaran dan keabsahan atas data yang ditampilkan dalam dokumen ini data yang tersimpan dalam Sistem OSS menjadi tanggung jawab pelaku usaha sepenuhnya.



PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA

Izin Operasional/Komersial

Berdasarkan ketentuan Pasal 39 Peraturan Pemerintah Nomor 24 Tahun 2018 tentang Pelayanan Perizinan Berusaha Terintegrasi Secara Elektronik, untuk dan atas nama Menteri, Panglima Lembaga, Gubernur, Bupati/Walikota, Pemerintah Republik Indonesia menerbitkan Izin Komersial/Operasional yang belum memenuhi komitmen kepada :

Nama Usaha : ISYU Dodol Kalamansi
Nomor Induk Berusaha : 1284000132571
Lokasi Yang Dimohon
a. Alamat : JL. MAHONI RT 20 RW 4
b. Desa/Kelurahan : Bumu Ayu
c. Kecamatan : Selebar
d. Kabupaten/Kota : Kota Bengkulu
e. Provinsi : Bengkulu

Komitmen izin komersial atau operasional yang harus diperoleh oleh pelaku usaha adalah

I. Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga

Pelaku Usaha dapat melakukan kegiatan komersial atau operasional setelah pelaku usaha menyelesaikan komitmen sebagaimana dimaksud sesuai peraturan perundang-undangan.

Diterbitkan : 27 Januari 2021
tanggal



Dokumen ini diterbitkan melalui Sistem OSS atas dasar data dari pelaku usaha. Kebenaran dan keabsahan atas data yang ditampilkan dalam dokumen ini dan data yang tersimpan dalam Sistem OSS menjadi tanggung jawab pelaku usaha sepenuhnya

**PEMANFAATAN JERUK KALAMANSI SEBAGAI
BAHAN BAKU PADA PRODUK DODOL KALAMANSI
(STUDI KASUS DI DAERAH BUMI AYU UJUNG
KOTA BENGKULU)**



SKRIPSI

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

Oleh :

- | | | |
|-----------------------|-----------------|-------------------------|
| 1. Arma Yuda Novianto | NIM. 1711140084 | Prodi.Perbankan Syariah |
| 2. Indah Dwi Lestari | NIM. 1711140094 | Prodi.Perbankan Syariah |
| 3. Siti Nurjanah | NIM. 1711140075 | Prodi.Perbankan Syariah |

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

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .	i
DAFTAR ISI	ii
DAFTAR TABEL	iv
DAFTAR GAMBAR	v
BAB I PENDAHULUAN	
F. Latar Belakang.	1
G. Rumusan Masalah.	5
H. Tujuan Program.	5
I. Manfaat Program.	6
J. Luaran Yang Diharapkan	7
BAB II GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA	
C. Analisa Produk	8
D. Pangsa Pasar.	8
E. Lokasi Usaha.	9
F. Analisa Kelayakan Usaha/Program.	10
G. Analisa Keuntungan	11
BAB III METEDO PELAKSANAAN	
A. Alat dan Bahan.	17
B. Uraian Pelaksanaan Tugas Bagian Pemasaran.	23
C. Proses Promosi dan Pemasaran	24
D. Analisis Peluang Usaha.	33
BAB IV ANGGARAN BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN	
A. Anggaran Biaya.	36

B. Jadwal Kegiatan.	39
BAB V HASIL YANG DICAPAI DAN POTENSI	
KEBERLANJUTAN	
A. Hasil Yang Dicapai Berdasarkan Luaran Program.	41
B. Potensi Keberlanjutan Program.....	46
BAB VI PENUTUP	
A. Evaluasi.	48
B. Kesimpulan.	49
C. Saran.....	49
DAFTAR PUSTAKA.	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Gambar 2.1 Investasi Peralatan	12
Gambar 2.2 Investasi Modal Kerja.....	13
Gambar 3.1 Alat.....	17
Gambar 3.10 Laporan Penjualan Doidol Kalamansi.....	34
Gambar 4.1 Anggaran Biaya.....	36
Gambar 4.2 Jadwal Kegiatan.....	39

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Promosi Secara Face to Face	25
Gambar 3.2 Pemasaran Ke 3.....	25
Gambar 3.3 Promosi Menggunakan Whatshap.....	26
Gambar 3.4Promosi Menggunakan Instagram.....	27
Gambar 3.5 Pemasaran Produk Ke 1.	29
Gambar 3.6 Pemasaran Produk Ke 2.	29
Gambar 3.7 Gambar Logo Produk.....	32
Gambar 3.8 Gambaran Kemasan Produk.....	32
Gambar 3.9 Tempat/ Lokasi.....	33

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Seiring dengan perkembangan teknologi dan ilmu pengetahuan, tuntutan manusia terhadap produk pangan juga semakin tinggi. Produk pangan yang dikehendaki masyarakat tidak hanya sebagai penghilang lapar saja, tapi juga memiliki nilai kesehatan, dan cita rasa yang baik. Oleh karena itu, dibutuhkan suatu diversifikasi pangan untuk meningkatkan mutu gizi dalam melengkapi kebutuhan terhadap produk pangan saat ini. Maka dengan begitu banyaknya berkembang tanaman jeruk kalamansi yang ada Bengkulu dapat di manfaatkan sebagai suatu peluang usaha bagi masyarakat. Sebagai contoh minuman sirup kalamansi yang sudah banyak ditekuni oleh masyarakat UMKM. Dengan begitu pesatnya perkembangan jeruk kalamansi di daerah Bengkulu maka disini sangat sayang jika tidak dilakukan kerjasama antara pembudidaya jeruk kalamansi dengan pengusaha UKM. Oleh karena itu diperlukan inovasi baru dari pengolahan jeruk kalamansi. Diversifikasi produk olahan jeruk kalamansi seperti dodol jeruk kalamansi akan menjadi nilai tambah terhadap nilai jual jeruk kalamansi karena selain lebih menarik perhatian konsumen. Dodol merupakan panganan manis dari Indonesia. Proses pembuatan dodol

bermutu tinggi memerlukan waktu yang lama dan membutuhkan keahlian yang khusus. Bahan utama pembuatan dodol adalah santan kelapa, tepung ketan, gula pasir, gula merah, dan garam. Bahan tambahan pada dodol menentukan rasa.⁶

Menurut Becker dan Rustiadi perencanaan merupakan suatu cara rasional untuk mempersiapkan masa depan. Sedangkan menurut Alder dan Rustiadi menyatakan bahwa: perencanaan adalah suatu proses menentukan apa yang ingin dicapai pada masa yang akan datang serta menentapkan tahapan-tahapan yang dibutuhkan untuk mencapainya.⁷ Menurut Supriyono “*Break Even Point*” atau sering disebut dengan impas merupakan suatu keadaan perusahaan dimana besarnya jumlah total penghasilan sama dengan jumlah total biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan atau rugi labanya = nol”. Maka dapat disimpulkan bahwa *Break Even Point* atau impas merupakan suatu keadaan yang dialami oleh perusahaan dimana tidak mendapatkan penghasilan setelah perusahaan tersebut mengeluarkan biaya-biaya yang digunakan untuk memenuhi kegiatan produksi,

⁶<http://id.wikipedia.org/wiki/Dodol> /Tgl 1 februari 2021, jam 13:00

⁷ Taufiqurokhman. *Konsep Dan Kajian Ilmu Perencanaan*. (Fakultas Ekonomi Sosial Dan Ilmu Politik:2008),h.3

dengan kata lain jumlah total pendapatan sama dengan jumlah total biaya.⁸

Ilmu *marketing* atau pemasaran lebih tinggi dari sekedar menjual atau berdagang. Manajemen pemasaran mencakup juga mengenai rekayasa produksi yang sesuai dengan kebutuhan pasar. Informasi-informasi mengenai trend, kualitas, jumlah produksi, desain atau model barang yang harus diproduksi diperoleh dari bidang pemasaran. Seiring dengan perkembangan teknologi dan ilmu pengetahuan, tuntutan manusia terhadap produk pangan juga semakin tinggi. Produk pangan yang dikehendaki masyarakat tidak hanya sebagai penghilang lapar saja, tapi juga memiliki nilai kesehatan, dan cita rasa yang baik. Oleh karena itu, dibutuhkan suatu diversifikasi pangan untuk meningkatkan mutu gizi dalam melengkapi kebutuhan terhadap produk pangan saat ini. Usaha Kecil dan Menengah (UKM) mempunyai peran yang besar dalam pembangunan ekonomi nasional. Selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi nasional dan penyerapan tenaga kerja, UKM juga berperan dalam pendistribusian hasil-hasil pembangunan dan merupakan motor penggerak pertumbuhan aktivitas ekonomi nasional. Perhatian pada pengembangan sektor Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

⁸Vivin,Dzulkirom,Raden.*Analisis Break Even Point sebagai alat perencanaan penjualan pada tingkat laba yang diharapkan.* (Jurnal Administrasi Bisnis Vol.35 No. 1 juni 2016), h. 199

(UMKM) memberikan makna tersendiri pada usaha menekan angka kemiskinan suatu negara.⁹

Dodol merupakan makanan tradisional yang cukup populer di beberapa daerah Indonesia. Dodol diklasifikasikan menjadi dua, yaitu dodol yang diolah dari buah-buahan dan dodol yang diolah dari tepung-tepungan, antara lain tepung beras dan tepung ketan. Saat ini dodol lebih dikenal dengan nama daerah asal seperti dodol garut, dodol kudus atau jenang kudus, gelemai Sumatera Barat dan Kalimantan, dodol buah-buahan seperti dodol apel, dodol stroberi, dodol pepaya dan sebagainya. Dodol jeruk kalamansi dibuat dengan mengolah sari jeruk kalamansi dengan penambahan gula serta penambahan bahan lainnya seperti tepung ketan, tepung terigu dan kelapa parut. Penambahan tepung ketan pada dodol mampu memberikan sifat lengket dan elastis pada dodol. Sifat lengket yang diberikan tepung ketan disebabkan kadar amilopektin yang tinggi.

Pogram Kreativitas Masyarakat Kewirausahaan (PKMK) merupakan salah satu upaya yang dilakukan oleh Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat (semula Direktorat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Ditjen Dikti), Direktorat Jendral Pengabdian Riset dan Pengembangan, kementerian Ristek Dikti untuk

⁹Zulkarnaen Oky Halim, *Analisis Strategi Pemasaran Pada Usaha Kecil Menengah (UKM) Makanan Ringan*, (Semarang: 2013), h. 1.

meningkatkan mutu peserta didik (mahasiswa) Perguruan Tinggi. Realisasi PKM dimaksudkan agar kelak dapat menjadi anggota masyarakat yang memiliki kemampuan akademis dan profesional yang dapat menerapkan, mengembangkan dan menyebarkan ilmu pengetahuan, teknologi atau kesenian dan memperkaya budaya nasional.¹⁰

Tujuan dari Program Kreativitas Mahasiswa yaitu untuk mengenalkan produk baru dari bahan utama sari jeruk kalamansi. Dapat diketahui oleh masyarakat program ini dapat dilakukan dan dapat menjadi sebuah peluang usaha UMKM. Sehingga dapat mengurangi pengangguran yang ada.

B. Rumusan Masalah

3. Bagaimana cara memproduksi Dodol Kalamansi?
4. Bagaimana cara menganalisis perencanaan keuangan dodol kalamansi dengan menggunakan rumus BEP?
5. Bagaimana strategi pemasaran produk Dodol Kalamansi?

C. Tujuan Program

Tujuan dari kewirausahaan ini yaitu:

¹⁰ Mahmudah, Monry. *Strategi peningkatan minat wirausaha mahasiswa melalui program kreativitas mahasiswa-kewirausahaan (PKM-K) di program studi pendidikan ekonomi FKIP Universitas Lambung Mangkurat*. (Jurnal pendidikan dan pembelajaran ilmu pengetahuan sosial, 6 oktober 2017), h. 297

- a. Menjadi salah satu sumber pengetahuan dan pengalaman kerja tentang proses pembuatan dodol agar dapat di kembangkan dan sebagai bahan informasi tentang sistem industry pembuatan produk.
- b. Bisa mengenalkan produk dodol kalamansi di daerah bengkulu dan di luar daerah bengkulu agar bisa diminati oleh seluruh masyarakat.
- c. Memberikan pengalaman bagi mahasiswa untuk persiapanya dimana, mahasiswa terjun ke lapangan atau masyarakat dan dapat menciptakan lapangan pekerjaan yang baru.
- d. Kerjasama antara pembudidaya jeruk kalamansi dan pengusaha minuman atau makanan yang menggunakan bahan dari jeruk kalamansi.
- e. Sebagai salah satu syarat tugas akhir.

D. Manfaat Program

1. Bagi Fakultas

Dapat memberikan informasi terhadap mahasiswa yang dapat membuat produk dodol kalamansi dengan bahan utama dari buah jeruk kalamansi yang dapat memiliki nilai jual yang baik.

2. Bagi Masyarakat

- a. Adanya kolaborasi antara mahasiswa dan masyarakat yang dapat saling membantu dalam membuat produk,

terutama masyarakat pembudidaya buah jeruk kalamansi.

- b. Saling bertukar informasi terkait diversifikasi agar dapat menambah inovasi baru pada produk.
- c. Dapat mejalin hubungan yang dapat mengikat dalam usaha bisnis tertentu.

3. Bagi Penulis

- a. Mendapatkan ilmu yang dimulai dari perencanaan, pembuatan produk hingga pemasaran yang dapat dijadikan pengalaman untuk kedepannya.
- b. Mendapatkan ilmu dari cara pengajuan PIRT yang dapat dijadikan izin usaha yang nantinya akan menjadi kepercayaan masyarakat terhadap produk.

E. Luaran Yang Diharapkan

Luaran yang diharapkan Program Kreativitas Mahasiswa ini yaitu menghasilkan produk Dodol Kalamansi, makanan yang bahan-bahannya berasal dari sari jeruk kalamansi yang menojolkan khas rasa kalamansi. Dengan tambahan gula merah, gula pasir, rosse brand, yang akan menghasilkan manis dan dapat di gemari masyarakat. Dari usaha produk Dodol Kalamansi ini yaitu dapat menambah lagi inovasi rasa terbaru serta bentuk dari kemasan yang lebih menarik dan praktis yang dapat dikonsumsi oleh konsumen.

BAB II

GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

A. Analisa Produk

Nama produk ini adalah “ISYU Dodol kalamansi” yang memiliki kepanjangan dari nama tim yaitu Indah, Siti, Yuda. Produk ini merupakan salah satu olahan dari jeruk kalamansi dan produk ini bergerak dibidang olahan dan pangan. Produk ini diproduksi menggunakan bahan-bahan seperti sari jeruk kalamansi, gula pasir, gula merah, santan dan tepung ketan rosebrand. Dimana gula sendiri merupakan bahan utama yang dapat membuat produk ini tahan lama. Maka dari itu produk baru ini diproduksi agar konsumen dapat merasakan cemilan baru yang mempunyai cita rasa segar. Kemasan yang mempunyai ciri khas dengan pita kuning agar konsumen nantinya dapat mengingat produk dodol kalamansi.

B. Pangsa Pasar

Menentukan siapa target konsumen menjadi hal yang sangat penting untuk kita melakukan penjualan. Untuk itu sebelum kita melakukan pemasaran, seorang pembisnis harus menargetkan siapa calon konsumen kita dengan jelas. Jelas di sini harus lebih spesifik tidak terlalu meluas ke semua khalayak. Maka dari itu agar UMKM tetap bias

produktif di masa pandemic, harus menentukan secara yang kita tuju secara tepat. Misalnya pemasaran produk makanan, makanan itu bias diproduksi oleh semua usia atau tidak.¹¹Produk dodol kalamansi selain enak rasanya, disukai banyak orang, juga sangat bermanfaat bagi kesehatan tubuh kita. Oleh karena itu, target pasar kami adalah semua kalangan baik usia tua maupun muda di lingkungan Bumi Ayu Ujung dan lain sebagainya. Untuk merealisasikannya, maka kami menentukan lokasi ornet kami nantinya haruslah berdekatan dengan tempat keramaian yang sering dilalui atau yang menjadi akses bagi banyak orang untuk ke depannya. Saat ini sasaran yang dituju kami menggunakan media sosial untuk menarik perhatian konsumen yang dikenal dan amanah dalam pembelian.

C. Lokasi Usaha

Dalam menentukan lokasi usaha, terdapat beberapa hal yang telah dipertimbangkan yaitu seperti perumahan, dimana tempat seperti ini pada dua atau tiga tahun mendatang akan semakain ramai dan maju, karena adanya pembangunan perumahan serta sekolah. Untuk itu, lokasi tempat usaha produk Dodol Kalamansi yaitu di daerah Jl. Mahoni RT 20 RW 04 Bumi Ayu Ujung Kecamatan

¹¹Arsi Ariyanto, dkk, *Strategi Pemasaran di Masa Pandemi*, (Sumatera Barat: 2021), h.9.

Selebar Kota Bengkulu. Adapun peluang dan tantangan dari produk Dodol Kalamansi, yaitu:

1. Peluang usaha
 - a. Bahan-bahan yang digunakan sangat mudah didapat
 - b. Proses pengolahan mudah dilakukan, walau memerlukan waktu yang lama
 - c. Pemasaran dapat dilakukan saat menjelang hari besar
 - d. Dapat dijadikan ciri khas oleh-oleh Bengkulu

2. Tantangan usaha

Tantangan dari produk Dodol Kalamansi ini adanya daya saing dengan pengusaha dodol yang lain seperti, jenang dodol garut. Maka dengan itu produk mampu bersaing dengan produk lainya dipasaran.

D. Analisa Kelayakan Usaha/Program

Berdasarkan analisis pasar, usaha produk dodol kalamansi ini mempunyai peluang yang tinggi dibanding produk lain. Dodol kalamansi ini merupakan pilihan usaha yang berbahan campuran dari jeruk kalamansi, rasanya yang manis dan ada rasa asam dari jeruk kalamansi sehingga banyak orang yang tergiur menekuni usaha tersebut. Usaha ini juga termasuk investasi dimasa

mendatang karena bisa menjadi potensi penghasilan jangka panjang.

Apabila usaha ini mengalami kerugian dimasa mendatang dalam hal pendapatan atau income perbulannya, karena kadang akan mendapatkan untung atau income yang besar namun tak jarang mendapatkan hasil yang sedikit bahkan bisa juga justru rugi. Menjalankan bisnis kita harus siap rugi. Mempersiapkan pula finansial kita apabila sesuatu masalah terjadi pada usaha yang kita bangun. Apabila usaha ini mengalami kerugian dimasa mendatang dalam hal pendapatan atau income perbulannya, karena kadang akan mendapatkan untung atau income yang besar namun tak jarang mendapatkan hasil yang sedikit bahkan bisa juga justru rugi. Menjalankan bisnis kita harus siap rugi. Mempersiapkan pula finansial kita apabila sesuatu masalah terjadi pada usaha yang kita bangun.¹²

E. Analisis Keuntungan

Mengenai pemikiran inovatif bisnis ini, kami membutuhkan kisaran dana untuk berwirausaha makanan “ISYU Dodol Kalamansi” yang akan kami bangun dan kemungkinan dapat kami kembangkan seiring perkembangan kewirausahaan yang selalu tumbuh dalam

¹²<http://www.lokerpns.web.id/2018/05/pengertian-resiko-usaha-jenis-contoh-cara-mengatasinya.html>

mensejahterakan perekonomian UKM (Usaha Kecil Menengah) di Indonesia.

1. Rekap Biaya Untuk Dodol Kalamansi

Tabel 2.1 Investasi Peralatan

No	Jenis Alat	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total Harga (Rp)
1.	Wajan besar	1 buah	Rp. 100.000	Rp. 100.000
2.	Pengaduk kayu dodol	2 buah	Rp. 20.000	Rp. 40.000
3.	Baskom besar	2 buah	Rp. 25.000	Rp. 50.000
4.	Saringan	1 buah	Rp. 5.000	Rp. 5.000
5.	Spatula (kayu)	1 buah	Rp. 5.000	Rp. 5.000
6.	Pisau	2buah	Rp. 10.000	Rp. 20.000
7.	Kompor gas	1 buah	Rp. 250.000	Rp. 250.000
8.	Tabung gas	1 buah	Rp. 150.000	Rp. 150.000
9.	Staples	1 buah	Rp. 10.000	Rp. 10.000
Total Investasi Peralatan				Rp. 630.000

2. Investasi ModalKerja

Kebutuhan modal kerja dan karyawan pada usaha dodol kalamansi disajikan dalam tabel berikut ini :

Tabel 2.2 Investasi Modal Kerja

No	Jenis Bahan	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total Harga (Rp)
1.	Perasan Jeruk kalamansi	300 ml	Rp. 20.000	Rp. 20.000
2.	Gula pasir	1 kg	Rp. 12.500	Rp. 12.500
3.	Gula merah	½ kg	Rp. 8.000	Rp. 8.000
4.	Santan	1 kg	Rp. 8.000	Rp. 8.000
6.	Rose brand ketan	1 bungkus	Rp. 12.000	Rp. 12.000
8.	KemasanPlastik	3 lembar	Rp. 3.000	Rp. 9.000
9.	Logo	5 lembar	Rp. 10.000	Rp. 50.000
Total Investasi Modal kerja				Rp.119.500

Total biaya yang diperlukan untuk mendirikan industri kecil Dodol Kalamansi adalah **Rp. 630.000**, ditambah **Rp. 119.500**, sehingga total **Rp. 749.500**.

3. Perhitungan Biaya Produksi

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

1. Penyusutan garis lurus
2. Umur alat selama dua tahun

3. Harga akhir alat Rp. 0
4. Kemasan produk 500 gram
5. Produk laku jual semua
6. Listrik, telpon, merupakan biaya tetap
7. Tiap hari dapat memproduksi 10 kemasan dodol
8. Hari kerja 25 hari/bulan, sehingga produksi per bulan adalah 250 kemasan

a. Biaya Tetap Per Bulan Selama 2 Tahun¹³

Penyusutan Rp.630.000,-/24 bulan	= Rp. 27.000
<u>Listrik, telpon, dan lain-lain</u>	= Rp. 150.000 +
Total	= Rp. 177.000

b. Biaya Variabel

Untuk produksi 10kemasandodol kalamansi dibutuhkan biaya komponen:

Perasan jeruk 300 ml	=Rp. 20.000
Gula pasir 1 kg	= Rp. 25.000
Gula merah 1/2 kg	= Rp. 8.000
Santan 1 kg	= Rp. 8.000
Rose Brand ketan 1 bungkus	= Rp. 12.000
Kemasan3 lembar	=Rp. 9.000
<u>Logo 5 lembar</u>	= Rp. 50.000 +
Total	= Rp. 119.500

¹³Arief Sugiono, *Manajemen Keuangan*, (PT Grasindo : Jakarta,2009) , h.95

Biaya produksi untuk 10 kemasan Dodol Kalamansi
adalah:

Biaya tetap = Rp. 177.000 /250 kemasan =
Rp. 708

Biaya variable = Rp. 119.500 /10 kemasan =
Rp. 11.950

Biaya produksi 10 kemasan Dodol Kalamansi =
Rp. 12.658

c. Perhitungan titik impas¹⁴

Titik impas dihitung berdasarkan jumlah Dodol kalamansi
yang dibuat:

Biaya produksi per 10 kemasan
=R

p. 12.658,-

Harga jual dipasarkan per 10 kemasan rata-rata
=

Rp.12.500,-

$$\begin{aligned} \text{BEP (Break Event Point)} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual} - \text{Biaya Variabel}} \\ &= \frac{\text{RP. 177.000}}{\text{Rp. 12.500} - \text{Rp. 11.950}} \end{aligned}$$

¹⁴Jumingan, *Analisis Laporan Keuangan*, (Jakarta : PT BUMIAKSARA, 2005), h.192

=250 kemasan

Artinya jika kita mampu membuat dan menjual sebanyak 250 kemasan per bulan, maka usaha kita berada pada titik impas (tidak untung dan tidak rugi). Jika mampu memproduksi dan menjual lebih dari kemasan, maka usaha akan memberikan keuntungan. Sebaliknya jika kurang dari kemasan, maka usaha dianggap rugi.

BAB III

METEDO PELAKSANAAN

A. Alat dan Bahan

1. Alat

Peralatan yang digunakan dalam pembuatan Dodol

Kalamansi sebagai berikut:

Tabel 3.1 Alat

No	Jenis Alat	Jumlah
1.	Wajan Besar	1 buah
2.	Pengaduk Kayu	2 buah
3.	Baskom Besar	2 buah
4.	Saringan	1 buah
5.	Spatula	1 buah
6.	Pisau	2 buah
7.	Kompor Gas	1 buah
8.	Tabung Gas	1 buah
9.	Staples	1 Buah

2. Bahan

Bahan produk yang kami gunakan dalam pembuatan Dodol Kalimansi dengan bahan utama perasan jeruk kalamansi, tepung ketan, santan kelapa, margarin, gula merah, dan gulah pasir.

3. Proses Pembuatan

Tahap-tahap pembuatan Dodol Kalamansi sebagai berikut:

b. Pembuatan Dodol Kalamansi

Langkah-langkah:

8. Pertama- tama parut 2 buah kelapa berukuran sedang, setelah kelapa di parut kemudian kelapa diperas, pemerasan kelapa cukup memerlukan air yang sedikit supaya mendapatkan santan yang kental dengan menghasilkan santan sebanyak 1 liter atau secukupnya.

Gambar 3.1 Proses pemerasan santan kelapa



9. Kemudian cairkan margarin setelah itu campurkan tepung ketan dan santan kemudian di aduk supaya tepung dan santan tercampur dengan rata tidak menggumpal, setelah santan dan tepung tercampur kemudian masukan ke dalam wajan dan di masak dengan api yang sedang di aduk jngan sampai mengental. Setelah tepung ketan dan santai sudah

agak mengental seperti pembuatan bubur masukan margarin yang sudah di cairkan dan aduk sampai tercampur rata.

Gambar 3.2 Proses pencampuran margarin,santan dan tepung



10. ke mudian kita cairkan dulu gula merah agar proses pencampuran gula lebih larut, setelah gula merah sudah mencair masukan gula merah dan gula pasir dan di aduk terus hingga tercampur rata.

Gambar 3.3 Proses pencampuran gula merah dan gula pasir



11. Ma
sukan jeruk kalamansi sebanyak 5 atau 6 sendok makan ke dalam adonan dodol, campuran kalamansi ini sebagai rasa yang dominan yang ada di dalam dodol ini, cita rasa ini menjadi manis dan ada rasa jeruk kalamansinya.

Gambar 3.4 Proses pencampuran jeruk kalamansi



12. Set
elah semua bahan sudah tercampur aduk dan dimasak dengan api sedang. Dodol yang dimasak tidak boleh dibiarkan tanpa pengawasan, karena jika dibiarkan begitu saja, maka dodol akan hangus pada bagian bawahnya dan akan membentuk kerak. Dodol harus diaduk terus menerus untuk mendapatkan hasil yang baik. Waktu pemasakan dodol kurang lebih membutuhkan waktu 1,5 jam dan jika kurang dari itu, dodol yang dimasak akan kurang enak untuk dimakan.

Gambar 3.5 Proses pemasakan dodol



13. Setelah 30 menit, pada umumnya campuran dodol akan berubah warna menjadi coklat pekat. Pada saat itu juga campuran dodol akan mendidih dan mengeluarkan gelembung-gelembung udara, Dodol harus diaduk agar gelembung-gelembung udara yang terbentuk tidak meluap keluar dari

kuali sampai saat dodol tersebut matang dan siap untuk diangkat. Dodol harus diaduk agar gelembung-gelembung udara yang terbentuk tidak meluap ke luar dari kuali sampai saat dodol tersebut matang dan siap untuk diangkat. Ciri-ciri dodol yang sudah masak dodol akan berubah warnah menjadi warnah coklat tua, berkilat dan sudah tidak lengket lagi.

Gambar 3.6 Dodol kalamansi sudah masak



14. Setelah dodol sudah masak kemudian dodol di diangkat dan dinginkan dari kuali pemasakan tadi. Kemudian setelah dingin dodol bisa dikemas dan bisa langsung di pasarkan.

Gambar 3.7 Siap dikemas



C. Uraian Pelaksanaan Tugas Bagian Pemasaran

Pelaksanaan kegiatan Program Kreativitas Mahasiswa ini dilakukan dengan tahapan awal dari perencanaan yang dilanjutkan dengan proses produksi dan pemasaran produk. Untuk perencanaan dilakukan awal sebelum melakukan produksi dan pemasaran, yakni dengan mencetuskan program yang akan dilaksanakan yaitu ISYU Dodol Kalamansi. Dalam perencanaan program ini diperlukan perincian biaya yang akan dikeluarkan untuk pembelian bahan-bahan produksi dodol kalamansi yang dilakukan pada bulan September. Adapun penentuan lokasi produksi dan pemasaran yang akan dilakukan yaitu

diPerumahan Sentral Asia Jl. Mahoni RT 20 RW 04 Bumi Ayu Ujung Kec, Selebar Kota Bengkulu. Kemudian untuk produksi dilakukan setelah adanya bahan-bahan tersedia dengan menggunakan waktu yang sangat lama untuk mendapatkan produk yang sesuai dengan rencana.

Pada pelaksanaan pemasaran dilakukan setelah selesai produksi. Pemasaran ini dilakukan sudah lima kali pemasaran dengan respon konsumen yang sangat baik. Pada proses pemasaran ini terdapat respon dari para konsumen yang dapat dijadikan masukan untuk perbaikan pada proses produksi, sehingga produk ini dapat menjadi sempurna sesuai dengan kebutuhan konsumen. Tugas bagian pemasaran ini yaitu mempromosikan produk kepada konsumen secara detail mulai dari rasa dan kemasan sehingga dapat menarik perhatian konsumen untuk membeli produk tersebut. Langkah awal pemasaran ini dengan menggunakan bauran pemasaran 4P dan dilanjutkan dengan promosi dengan cara face to face, menggunakan media aplikasi WhatssAp dan Instagram. Pemasaran ini memerlukan biaya promosi online yaitu kuota data sebanyak 6 GB dan biaya pengantaran kendaraan yaitu bensin sebanyak 3 liter.

D. Proses Promosi dan Pemasaran

a. Promosi secara *face to face*

Promosi ini telah dilakukan awal mula sebelum menggunakan media sosial whatssAp dan instagram kepada para calon konsumen. Untuk menaik perhatian konsumen produk ini dijelaskan secara detail kepada konsumen. Produk dodol kalamansi ini memiliki rasa dang bentuk yang kreatif dengan rasa buah jeruk kalamansi dan bentuk kemasan yang identik dibalut dengan pita berwarna kuning. Meski saat ini masih pandemi covid proses promosi produk ini dilakukan dengan menggunkana protocol kesehatan dengan menjaga jarak.

3.1 Promosi secara *face to face*



3.2 Pemasaran ke-3



b. Promosi menggunakan WhatssAp

Dengan adanya gadget barang yang selalu digunakan orang-orang dalam hal apapun, setiap saat selalu digunakan untuk mencari sesuatu yang dibutuhkan sampai ke detailnya. Didalamnya terdapat aplikasi yang digunakan dan dilihat setiap saat. Terutama jumlah yang paling banyak digunakan yaitu, instagram, facebook, dan whatsapp. Menggunakan media sosial akan memudahkan memasarkan produk, misal dengan cara menampilkan gambar produk dengan kreatif yang dapat menarik perhatian konsumen. Strategi ini sudah dilakukan dengan cara mengupload gambar melalui whatsapp dan instagram yang dimulai setelah proses produksi dodol kalamansi. Untuk pengiriman produk ini digunakan antar barang baru membayar atau sering disebut *Cash On Delivery*.

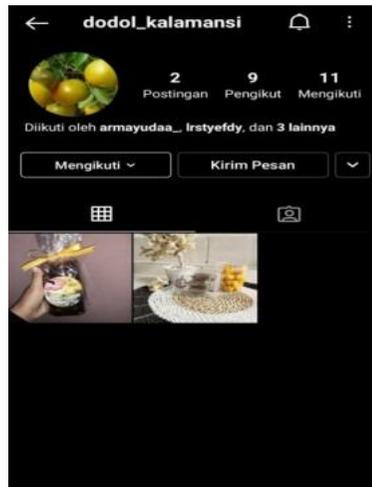
3.3 Promosi menggunakan WhatsAp



c. Promosi menggunakan Instagram

Untuk menambah konsumen, selain whatsapp digunakan juga Instagram. Dengan menggunakan Instagram konsumen dapat dapat terus melihat produk ini, karena dengan menggunakan aplikasi ini promosi akan terus bertahan dalam jangka waktu yang lama.

3.4 Promosi Menggunakan Instagram



Menurut Pribadi dan Mundung mendefinisikan bahwa konsep pemasaran adalah upaya pemasaran yang berfokus pada pasar dan berorientasi pada konsumen untuk memberikan kepuasan kepada konsumen sebagai kunci mencapai tujuan perusahaan.¹⁵ Apabila terdengar kata pemasaran sering kali dikaitkan oleh banyak pihak dengan penjualan (*sales*), sales promotiin girl, ikla, promosi, atau produk. Bahkan orang sering kali menyamakan profesi marketer (pemasar) dengan penjual. Namun sebenarnya pemasaran tidaklah sesempit yang diidentikkan oleh banyak orang, karena pemasaran berbeda dengan penjualan. Pemasaran lebih merupakan “suatu seni menjual produk”, sehingga pemasaran proses penjualan yang dimulai dari perancangan produk sampai dengan setelah produk terjual.

¹⁵ Hadiyati, Ernani, *Kajian Pendekatan Kewirausahaan dan Kinerja Penjualan Usaha Kecil*. Fakultas Ekonomi Universitas Malang 2009. Vol 11, hal 186.

Berbeda dengan penjualan yang hanya berkuat pada terjadinya transaksi penjual barang atau jasa.¹⁶

Pemasaran dodol kalamansi ini sudah dilakukan sebanyak tiga kali dengan mendapati respon dari para konsumen. Dari respon konsumen itu produk ini mendapat masukan untuk perbaikan padadr prosese pembuatannya. Adapun respon konsumen pada saat pemasaran produk diantaranya:

- a. Pemasaran pertama dengan respon konsumen terkait rasa yang kurang dari sari jeruk kalamansi serta manisnya gula.
- b. Pemasaran kedua dengan respon konsumen terkait kemasan yang kurang menarik, sehingga pada pemasaran berikutnya produk ini kemasannya diperbaharui dengan menonjolkan adanya pita berwarna kuning sebagai ciri khas dari produk dodol kalamansi.
- c. Pemasaran ketiga dan seterusnya dengan respon konsumen sudah baik semua baik itu rasa dari dodol kalamansi maupun kemasan.

¹⁶ Nur Rianto Al-Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabet, 2012), h. 5.

3.5 Pemasaran produk ke-1



3.6 pemasaran ke-2



Dalam proses pemasaran ini menggunakan strategi bauran pemasaran (*marketing mix*) artinya menggunakan campuran kegiatan-kegiatan marketing yang mendatangkan

hasil yang paling memuaskan.¹⁷Pada proses pemasaran sangat dibutuhkan strategi pemasaran 4P, diantaranya yaitu:

2. Produk(*Product*)

Produk adalah barang yang dibuat atau diproduksi untuk memenuhi kebutuhan sekelompok orang tertentu. Produk dodol kalamansi merupakan produk baru yang akan dijadikan sesuatu yang dapat dipasarkan yang memiliki nilai jual. Produk dodol kalamansi ini memiliki brand yaitu “ISYU DODOL KALAMANSI” dimana asal mula brand ISYU ini tercipta dengan dengan seiringnya berjalan proses dari perencanaan, pembuatan PIRT yang terciptanya nama produk untuk dikenal orang-orang. Brand ISYU ini didapat saat proses survey dari dinas kesehatan makanan yang mengajukan apa nama brand produk ini. Dengan adanya masukan dari tim, terbentuklah ISYU yang artinya merupakan nama dari anggota kelompok produk dodol kalamansi ini yaitu Indah, Siti, dan Yuda. Adanya brand ISYU ini diharapkan nantinya produk ini dapat dikenal oleh banyak orang.

Alasan mengapa dinamakan dodol kalamansi? Disini produk ini bahan utamanya banyak menggunakan sari dari jeruk kalamansi yang menonjolkan cita rasa kalamansinya. Dalam satu kemasan tersedia 10 buah dodol. Produk dodol kalamansi ini dapat bertahan selama dua

¹⁷Musfar Tengku Firli, *Manajemen Pemasaran Bauran Pemasaran Sebagai Materi Pokok Dalam Manajemen Pemasaran*, (Bandung: 2020), h.9.

minggu, karena produk ini tidak dapat bertahan lama itu disebabkan karena produk basah dan mengandung santan. Selain itu dengan adanya pembuatan dodol kalamansi ini dapat berkontribusi dengan penjual buah jeruk kalamansi yang banyak dibudidayakan di Bengkulu.

Banyak sekali manfaat dari kandungan pada produk dodol kalamansi ini yaitu vitamin c yang mempunyai manfaat bagi kesehatan tubuh. Kandungan gizi sebuah jeruk kalamansi yakni mengandung 12 kalori, serat 1,2 g, potassium 37 mg, vitamin C 7,3 g, vitamin A 57,4 mg IU, kalsium 8,4 mg, air 15,5 g dan mengandung karbohidrat 3%, mineral 1%, asam askorbat 0,1%, asam sitrat 3%. Buah jeruk ini merupakan bahan utama dari produk dodol kalamansi yang dapat di tanam di daerah pekarangan rumah atau didalam pot, sehingga dapat dijadikan kemudahan dalam proses pembuatan dodol kalamansi. Didalam upaya memperlancar pemasaran produk yang harus senantiasa ditekankan adalah pengembangan produk yang berkesinambungan tanpa mengurangi rasa dan kualitas produk itu sendiri. Disamping itu untuk menarik pelanggan juga dibuat kemasan produk menarik dengan tidak kuno. Sehingga produk tersebut semakin mempunyai karakter.

3.7 Gambar logo produk



3.8 Gambar kemasan produk



3. Harga (*Price*)

Harga produk pada dasarnya adalah jumlah yang dibayar untuk menikmatinya. Harga merupakan komponen yang paling penting dalam definisi bauran pemasaran. Dalam penetapan harga berpegang pada pemikiran bahwa kebijakan harga didasarkan atas tingkat harga yang wajar bagi dua pihak yaitu konsumen dan produsen. Harga dodol kalamansi disini yaitu sebesar Rp. 12.500.-. Dalam satu kemasan terdapat sepuluh buah dodol didalamnya.

4. Tempat/Lokasi (*Place*)

Lokasi pemasaran saat ini berada di Perumahan Sentral Asia Jl. Mahoni RT 20 RW 04 Bumi Ayu Ujung Kec, Selebar Kota Bengkulu.

a. Tempat/lokasi



6. Promosi(*Promotion*)

Pada tahap awal promosi yang dilakukan melalui strategi promosi yaitu mulai dari mulut ke mulut atau secara langsung dan melalui online dengan menggunakan aplikasi whatsapp dan instagram.

E. Analisis Peluang Usaha

Adapun peluang dan tantangan dari produk Dodol

Kalamansi, yaitu:

1. Peluang usaha

- a. Bahan-bahan yang digunakan sangat mudah didapat
- b. Proses pengolahan mudah dilakukan, walau memerlukan waktu yang lama
- c. Pemasaran dapat dilakukan saat menjelang hari besar
- d. Dapat dijadikan ciri khas oleh-oleh Bengkulu
- e. Memiliki nilai jual yang baik

2. Tantangan usaha

Tantangan dari produk Dodol Kalamansi ini adanya daya saing dengan pengusaha dodol yang lain seperti, jenang dodol garut. Maka dengan itu produk mampu bersaing dengan produk lainnya dipasaran.dengan balutan pita yang terlihat sebagai ciri khas sebagai oleh-oleh.

Table 3.10 laporan penjualan dodol kalamansi

No	Bulan	Produk	Target penjualan	Target tercapai	Harga produk	Total
1	November	Dodol Kalamansi	15	20	Rp. 12.500	Rp. 250.000
2	Desember	Dodol Kalamansi	20	28	Rp. 12.500	Rp. 350.000
3	Januari	Dodol Kalamansi	30	40	Rp. 12.500	Rp. 600.000
Total			65	88	Rp. 37.500	Rp. 1.200.000

Penjualan produk dodol kalamansi dalam tiga bulan terakhir dihitung dari bulan November-Januari target penjualan dodol kalamansi mencapai 65 produk per bulan sedangkan target yang tercapai 88 produk. Untuk total harga yang di berikan ke konsumen Rp 37.500/ 3 bulan. Dan jumlah rata-rata pendapatan tiga bulan terakhir adalah Rp. 1.200.000. Hasil dari pendapatan penjualan ini sudah dihitung untung walau hanya sedikit, karena hasil dari penjualan ini akan dikelola kembali untuk produksi dan akan dijual kembali.

BAB IV
ANGGARAN BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN

A. Anggaran Biaya

No	Kegiatan	Harga Barang		Jumlah
		Unit	Harga	
Tahap Pelatihan Untuk PIRT				
	Rincian Biaya			
1	Transportasi survei lokasi produksi	1 Orang	Rp 100.000	Rp 100.000
2	Konsumsi	6 Orang	Rp 15.000	Rp70.000
3	Pemateri	1 Orang	Rp 350.000	Rp 350.000
4	Copy dan jilid panduan pelatihan		Rp 15.000	Rp45.000
	Jumlah			Rp 565.000
Tahap Pelaksanaan				
1	Bahan Habis Pakai			
1	Perasan Jeruk kalamansi	300 ml	Rp. 20.000	Rp. 20.000
2	Gula pasir	1 kg	Rp. 12.500	Rp. 12.500
3	Gula merah	½ kg	Rp. 8.000	Rp. 8.000
4	Santan	1 kg	Rp. 8.000	Rp. 8.000
5	Rose brand ketan	1 bungkus	Rp. 12.000	Rp. 12.000
6	Kemasan plastik	3 buah	Rp. 3.000	Rp. 9.000
7	Logo	5 lembar	Rp. 10.000	Rp. 50.000
	Jumlah			Rp. 119.500
	Peralatan Tetap			
1	Wajan besar	1 Buah	Rp. 100.000	Rp. 100.000
2	Pengaduk kayu dodol	2 buah	Rp. 20.000	Rp. 20.000
3	Baskom besar	2 buah	Rp. 25.000	Rp. 50.000
4	Saringan	1 buah	Rp. 5.000	Rp. 5.000
5	Spatula (kayu)	1 buah	Rp. 5.000	Rp. 5.000
6	Pisau	2 buah	Rp. 10.000	Rp. 20.000

7	Kompore gas	1 buah	Rp. 250.000	Rp. 250.000
8	Tabung gas	1 buah	Rp. 150.000	Rp. 150.000
9	Staples	1 buah	Rp. 10.000	Rp. 10.000
	Jumlah			Rp. 630.000
PELAPORAN				
1	Proposal dan penggandaan	4 buah	Rp 20.000	Rp 80.000
2	Pembuatan LPJ dan penggandaan	4 buah	Rp 20.000	Rp 80.000
3	ATK kertas HVS	2 Rim	Rp. 30.000	Rp. 60.000

Pada rincian biaya diatas merupakan biaya dan bahan yang digunakan dalam melakukan kegiatan Program Kreativitas Mahasiswa ISYU Dodol Kalamansi. Ada beberapa bahan yang awal mulanya dibeli sebagai bahan pembantu/pelengkap untuk produksi seperti pewarna makanan, namun pewarna ini tidak kami gunakan dikarenakan dari proses produksi produk ini sudah mempunyai warna yang khas yaitu warna coklat. Kemudian sirup kalamansi yang dibuat sendiri, namun tidak kami gunakan lagi dikarenakan adanya pemborosan bahan dikemudian hari.

Selain itu produk ini pada awalnya terdapat tiga produk yang akan ditekuni sebagai program Kreativitas Mahasiswa. Adanya pengajuan produk kepada pembimbing serta adanya presetasi untuk memilih produk yang baik untuk di jadikan sebagai kegiatan selama PKM. Hingga akhirnya produk dodol kalamansi ini yang lolos sebagai bahan PKM. Dua diantaranya produk yang tidak terpilih

yaitu permen kalamansi dan sirup kalamansi. Untuk permen kalamansi sangat sulit untuk pembuatannya yang membutuhkan pengawetan warna pada produk, sedangkan sirup kalamansi merupakan produk yang sudah banyak digarap oleh banyak masyarakat Bengkulu dan sudah tersebar juga ke Negara lain. Maka dari itu produk dodol kalamansi ini merupakan produk baru yang memiliki daya nilai jual di tengah-tengah masyarakat yang bagus.

B. Jadwal Kegiatan

Tabel 4. 1 Jadwal Kegiatan

Pelaksanaan Kegiatan	Bulan ke I				Bulan ke II				Bulan ke III				Bulan Ke IV			
Perencanaan	■	■	■	■	■											
Survey Bahan Baku	■	■	■	■	■											
Pelatihan dan Praktek	■	■	■	■	■											
Publikasi dan Promosi	■	■	■	■	■	■	■	■								
Produksi	■	■	■	■	■	■	■	■	■							
Pemasaran	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■			■	■	■	
Evaluasi	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■			
Pembuatan Laporan	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

Keterangan:

4. Warna hijau : kegiatan dilakukan Tim bersama-sama
5. arna kuning : kegiatan mandiri bagian pemasaran
6. Warna putih : libur

Kegiatan pemasaran ini dilakukan setelah selesai kegiatan produksi yang sempurna, baik dari rasa produk dan kemasannya untuk menarik perhatian konsumen. Kegiatan ini dilakukan sudah lebih dari lima kali dalam satu bulan yang menghasilkan keuntungan dari setiap perkemasan.

sannya yaitu sebanyak Rp. 2.500.- pada awal mula kegiatan pemasaran ini berlangsung mengalami kerugian, sebab adanya kurang sempurna proses produksi yakni rasa yang kurang menarik. Hingga akhirnya produk ini mengalami kerugian. Namun dari kerugian ini produk dodol kalamansi dapat disempurnakan rasanya sesuai dengan keinginan konsumen. Pada pemasaran kedua dilakukan kembali pemasaran dan kerugian menurun.

BAB V
HASIL YANG DICAPAI DAN POTENSI
KEBERLANJUTAN

A. Hasil Yang Dicapai Berdasarkan Luaran Program

Program kreatifitas Mahasiswa ini dilakukan dari bulan September 2020 hingga bulan Februari 2021 baik dari mulai perencanaan, produksi hingga pemasaran. Pada perencanaan hasil yang dicapai merupakan wacana produk yaitu dodol kalamansi yang pada awalnya mempunyai tiga produk yang akan dilakukan. Dengan adanya produk dodol kalamansi untuk melakukan produksi tahap awal dirincikan bahan dan alat yang digunakan untuk produksi. Setelah merincikan alat dan bahan tahap selanjutnya yaitu menentukan lokasi produksi sekaligus pemasaran. Lokasi yang ditentukan yaitu Perumahan Sentral Asia Jl. Mahoni RT 20 RW 04 Bumi Ayu Ujung Kec, Selebar Kota Bengkulu.

Pada kegiatan produksi hasil yang dicapai yaitu terciptanya produk dodol kalamansi. Untuk tahap pembuatan dodol kalamansi ini memerlukan waktu yang sangat lama dan harus terus diaduk dengan menggunakan api yang sedang. Awal mula pembuatan dodol kalamansi produk ini mengalami kegagalan dalam pembuatan awal dikarenakan api yang lumayan besar dan tidak

menggunakan margarin sehingga olahan masih terasa mentah walau sudah memakan waktu yang lama pada proses pembuatannya. Produksi yang kedua produk ini kurang terasa sari kalamansi, dan pada produksi selanjutnya sudah diproduksi sesuai dengan kebutuhan konsumen. Selanjutnya proses pengemasan yang membutuhkan kreativitas dari tim untuk menentukan kemasan yang cocok untuk produk. Kemasan awal produk ini menggunakan sebuah toples namun jika menggunakan toples akan sangat memboros tempat. Maka kesepakatan tim produk ini menggunakan plastik yang dibalut dengan pita berwarna kuning.

Kegiatan pemasaran ini dilakukan dengan setelah semua proses produksi selesai. Pada proses pemasaran ini menggunakan bauran pemasaran 4P dan promosi secara langsung, menggunakan media sosial. Promosi ini dilakukan saat masih proses produksi untuk menarik perhatian konsumen lebih awal dan untuk menampung kebutuhan konsumen. Alur penjualan secara online yaitu dengan cara memosting produk dodol kalamansi dengan sangat menarik, setelah posting akan ada pemesanan dari konsumen, pengantaran produk dan pembayaran ditempat. Pemasaran ini dilakukan selama tiga bulan dan produksi disesuaikan dengan pemasaran. Produk ini dijual dengan harga Rp. 12.500.

b. Kegiatan pelatihan PIRT

PIRT adalah izin edar yang diterbitkan oleh Dinas Kesehatan untuk produk makanan dan minuman yang telah memenuhi standar keamanan pangan. Sesuai dengan namanya, yaitu *Pangan Industri Rumah Tangga*, PIRT dikhususkan untuk produk pangan yang dihasilkan oleh industri rumah tangga, usaha kecil dan menengah. Sedangkan untuk produk pangan berskala besar, baik itu itu buatan lokal ataupun impor, sertifikasi tersebut digantikan oleh label MD atau ML yang diterbitkan oleh BPOM. Ijin edar PIRT dapat diketahui oleh konsumen melalui nomor yang tertera pada kemasan produk. Yang artinya, produk yang telah dilengkapi dengan PIRT, telah melewati serangkaian proses pengujian dan dinyatakan lulus sebagai produk yang aman untuk dikonsumsi. Hal ini menjadi nilai plus untuk menambah kepercayaan konsumen terhadap produk kita.¹⁸ Adapun kegiatan yang diadakan oleh dinkis kesehatan dilakukan pada 6 november 2020 dirumah makan Jenggalu Lingkar Barat Bengkulu. Kegiatan ini diikuti oleh Indah Dwi Lestari sebagai peserta penyuluhan keamanan pangan dengan narasumber dari kepala dinas kesehatan yaitu ibu Susilawati S.sos, dari label halal yaitu bapak

¹⁸<https://sokitajaya.co.id/pengajuan-ijin-edar-pirt/>. Tgl 1 februari 2021.

Edwar Suharnas dan ibu Yunika Sari dari bagian komunikasi BPOM. Sumber dana pelatihan ini diperoleh dari anggota perkelompok Dodol Kalamansi Raflesia materi yang di sampaikan sebagai berikut :

a. Produk dengan PIRT

Tidak semua produk pangan dapat disertifikasi dengan PIRT. Diantaranya yang tidak termasuk ke dalam klasifikasi ijin edar ini adalah produk susu dan semua olahannya, daging dan semua olahannya, air minum dalam kemasan, makanan bayi, dan beberapa yang lainnya. Makanan basah yang memerlukan penanganan khusus pada pengawetan dan penyimpanan juga tidak termasuk ke dalam PIRT, seperti makanan kaleng dan frozen food. Saat mengajukan pendaftaran PIRT, kami sama sekali belum punya produk (karena Sokita Jaya pun baru berumur satu hari).

b. Masa berlaku PIRT

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

c. Syarat pendaptaran PIRT

Syarat mendaftar untuk pengajuan PIRT yaitu:

- a. Mengisi **formulir pendaftaran**
- b. **Kemudian fotocopy KTP**
- c. Mengumpulkan **pas foto ukuran 3×4 sebanyak 2 lembar**

Pengajuan PIRT sertifikat ini dapat digunakan di seluruh wilayah Indonesia. Setelah mengikuti pelatihan pangan mendaftarkan No PIRT dengan syarat KTP Elektronik, peta lokasi dan denah bangunan, surat keterangan sehat dari dokter, rancangan label, sertifikat pelatihan keamanan pangan.

- d. Cara pengelolaan yang baik menurut materi halal

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

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

Maka dari hasil mengikuti pelatihan PIRT ini, keberlanjutan yang diharapkan masyarakat akan percaya dan merasa aman dengan pada saat mengkonsumsi dan membeli produk ini. Sebab PIRT telah memberi izin yang diterbitkan oleh Dinas Kesehatan untuk produk makanan

dan minuman yang telah memenuhi standar keamanan pangan.

B. Potensi keberlanjutan program

a. Aspek Masa Depan

Berdasarkan pemasaran yang dituju merupakan kalangan remaja dan dewasa dengan respon yang sangat bagus di kalangan masyarakat. Usaha ini dapat bersaing dengan produk lainnya pada masa yang akan datang. Selain itu produk ini akan dipasarkan daerah kami masing-masing, sehingga dapat dipasarkan di daerah pasar tradisional.

b. Potensi Keberlanjutan di Lingkungan

Dari lokasi hasil produksi ini merupakan dodol kalamansi yang memiliki rasa manis dengan campuran dari jeruk kalamansi, dodol kalamansi ini masih mempertahankan rasa dodol yang tradisional. Di dalam lingkungan masyarakat makanan dodol kalamansi ini terbilang baru dan belum dikenal banyak masyarakat namun dengan adanya interaksi sosial mereka dapat menyadari dengan mudah untuk mengenal produk ini dengan cepat. Program PKM ini dapat bertahan dapat dilakukan seterusnya karena dodol kalamansi 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 di tawarkan pelaku industri. Dari Program Kreativitas Mahasiswa (PKM) diharapkan dapat mengelola cemilan baru dari dodol kalamansi dengan varian rasa yang sebelumnya kurang diketahui sehingga mampu menjadi alternatif cemilan baru di kalangan masyarakat Bengkulu.

BAB VI

PENUTUP

D. EVALUASI

Berdasarkan dari prosesn perencanaan, produksi dan pemasaran dodol kalamansi ini mendapat respon yang bagus dari konsumen, hanya saja pada awal produksi mendapat keritik dari konsumen yaitu kurangnya menarik kemasan dan dodolnya sendiri masih agak kurang terasa perasan jeruk kalamansinya, yang mana pada awalnya kemasan ini kurang menarik sekarang lebih menarik dan juga perasan jeruk kalamansi awalnya hanya 3 sendok makan sekarang 5-6 sendok makan, namun seiring berjalannya waktu dari proses produksi dan kemasan dodol kalamansi bisa lebih baik lagi dari sebelumnya. Untuk kedepannya akan diperbaiki baik itu rasa sehingga dodol kalamansi ini dapat dikonsumsi sesuai keinginan konsumen. Berhubungan baik dengan pelanggan kita juga dapat mendapat masukan terhadap perencanaan keberlanjutan dari produk kita. Selain itu pelanggan kadang kali memberikan masukan terhadap inovasi produk. Ini semua merupakan keuntungan dari berhubungan baik dengan pelanggan, selain itu hal ini memang harus

dilakukan agar bisnis ini dapat berkembang dan menjaga pelanggan agar terus percaya terhadap produk. Selain itu kualitas produk merupakan salah satu kunci persaingan diantara pembisnis yang ditawarkan kepada konsumen, karena konsumen selalu ingin mendapatkan produk yang berkualitas sesuai dengan harga yang dibayar.

E. KESIMPULAN

Berdasarkan Program Kreativitas Mahasiswa di bumi ayu ujung jalan mahoni RT 20 RW 04 makaterjadilah proses perencanaan, produksi dan pemasaran. Dari kegiatan praktek langsung kewirausahaan ini, dapat ditarik kesimpulan bahwa mahasiswa sangat memerlukan proses pembelajaran seperti ini, yang bukan hanya teori saja tetapi praktek langsung ke lapangan. Dengan praktek kewirausahaan ini mahasiswa dapat memperoleh pengalaman dalam proses wirausaha, antara lain melalui produksi dan pemasaran. Serta modal bukanlah segalanya dalam dunia usaha seperti ini, asal ada kemauan dan keinginan untuk berusaha pasti kita dapat melakukannya. Hanya saja kita harus benar-benar melihat peluang yang ada serta berbagai hal yang terpenting.

F. SARAN

Penyusunan laporan ini memerlukan perbaikan dan kritik serta saran yang sifatnya membangun dan

menyempurnakan laporan ini. Sehingga dalam penyusunan laporan ini dapat menjadi lebih baik lagi dan dapat menjadi contoh untuk generasi selanjutnya, serta diharapkan dengan disusunnya laporan ini dapat menjadikan panduan untuk membuat laporan usaha serta dapat menambah lapangan kerja yang baru yang bisa mengurangi pengangguran yang ada di Indonesia.

DAFTAR PUSTAKA

- Arief Sugiono, *Manajemen Keuangan*, (PT Grasindo : Jakarta,2009) , h.95
- Arsi Ariyanto, dkk, *Strategi Pemasaran di Masa Pandemi* (Sumatera Barat: 2021), h.9.
- Hadiyati, Ernani, “*Kajian Pendekatan Kewirausahaan dan Kinerja Penjualan Usaha Kecil*”. Fakultas Ekonomi Universitas Malang 2009
- <http://www.lokerpns.web.id/2018/05/pengertian-resiko-usaha-jenis-contoh-cara-mengatasinya.html>
- <https://id.wikipedia.org/wiki/Dodol> Diakses pada tanggal 1 Februari 2021 pada jam 09.00
- <https://sokitajaya.co.id/pengajuan-ijin-edar-pirt/> Diakses pada tanggal 1 Februari 2021 pada jam 11.00
- https://id.wikipedia.org/wiki/Jeruk_kalamansi Diakses pada tanggal 2 Februari 2021 pada jam 09.25
- Jumingan, *Analisis Laporan Keuangan*, (Jakarta : PT BUMI AKSARA, 2005) , h.192
- Mahmudah,Monry.*Strategi peningkatan minat wirausaha mahasiswa melalui program kreativitas mahasiswa-kewirausahaan (PKM-K) di program studi pendidikan ekonomi FKIP Universitas Lambung Mangkurat*). (Jurnal

pendidikan dan pembelajaran ilmu pengetahuan sosial, 6 oktober 2017), h. 297

Musfar Tengku Firli, *Manajemen Pemasaran Bauran Pemasaran Sebagai Materi Pokok Dalam Manajemen Pemasaran*, (Bandung: 2020), h.9.

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

Taufiqurokhman. *Konsep Dan Kajian Ilmu Perencanaan*. (Fakultas Ekonomi Sosial Dan Ilmu Politik:2008),h.3

Zulkarnaen Oky Halim, *Analisis Strategi Pemasaran Pada Usaha Kecil Menengah (UKM) Makanan Ringan*, (Semarang: 2013), h. 1.

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Investasi Peralatan

No	Jenis Alat	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total Harga (Rp)
1.	Wajan besar	1 buah	Rp. 100.000	Rp. 100.000
2.	Pengaduk kayu dodol	2 buah	Rp. 20.000	Rp. 40.000
3.	Baskom besar	2 buah	Rp. 25.000	Rp. 50.000
4.	Saringan	1 buah	Rp. 5.000	Rp. 5.000
5.	Spatula (kayu)	1 buah	Rp. 5.000	Rp. 5.000
6.	Pisau	2 buah	Rp. 10.000	Rp. 20.000
7.	Kompur gas	1 buah	Rp. 250.000	Rp. 250.000
8.	Tabung gas	1 buah	Rp. 150.000	Rp. 150.000
9.	Staples	1 buah	Rp. 10.000	Rp. 10.000
Total Investasi Peralatan				Rp. 630.000

Tabel 2.2 Investasi Modal Kerja

No	Jenis Bahan	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total Harga (Rp)
1.	Perasan Jeruk kalamansi	300 ml	Rp. 20.000	Rp. 20.000
2.	Gula pasir	1 kg	Rp. 12.500	Rp. 12.500
3.	Gula merah	½ kg	Rp. 8.000	Rp. 8.000
4.	Santan	1 kg	Rp. 8.000	Rp. 8.000
6.	Rose brand ketan	1 bungkus	Rp. 12.000	Rp. 12.000

8.	Kemasan Plastik	3 lembar	Rp. 3.000	Rp. 9.000
9.	Logo	5 lembar	Rp. 10.000	Rp. 50.000
Total Investasi Modal kerja				Rp.119.500

Tabel 3.1 Anggaran Biaya

No	Kegiatan	Harga Barang		Jumlah
		Unit	Harga	
A.	Tahap Pelatihan Untuk PIRT			
	Rincian Biaya			
	Transportasi Survei Lokasi Produksi	1 Orang	Rp. 100.000	Rp. 100.000
	Konsumsi	6 Orang	Rp. 15.000	Rp. 70.000
	Pemateri	1 Orang	Rp. 350.000	Rp. 350.000
	Copy dan Jilid Panduan Pelatihan	3 Buah	Rp. 15.000	Rp. 45.000
Jumlah				Rp. 565.000
B.	Tahap Pelaksanaan			
	1. Bahan Habis Pakai			
	Perasan Jeruk kalamansi	300 ml	Rp. 20.000	Rp. 20.000
	Gula pasir	1 kg	Rp. 12.500	Rp. 12.500
	Gula merah	½ kg	Rp. 8.000	Rp. 8.000
	Santan	1 kg	Rp. 8.000	Rp. 8.000
	Rose brand ketan	1 bungkus	Rp. 12.000	Rp. 12.000

	Kemasan Plastik	3 buah	Rp. 3.000	Rp. 9.000
	Logo	5 lembar	Rp. 50.000	Rp. 50.000
Jumlah				Rp. 119.500
2. Peralatan Tetap				
	Wajan besar	1 Buah	Rp. 100.000	Rp. 100.000
	Pengaduk kayu dodol	2 buah	Rp. 20.000	Rp. 40.000
	Baskom besar	2 buah	Rp. 25.000	Rp. 50.000
	Saringan	1 buah	Rp. 5.000	Rp. 5.000
	Spatula (kayu)	1 buah	Rp. 5.000	Rp. 5.000
	Pisau	2 buah	Rp. 10.000	Rp. 20.000
	Kompore gas	1 buah	Rp. 250.000	Rp. 250.000
	Tabung gas	1 buah	Rp. 150.000	Rp. 150.000
	Staples	1 buah	Rp. 10.000	Rp. 10.000
Jumlah				Rp. 630.000
C. PELAPORAN				
	Proposal dan penggandaan	4 buah	Rp. 20.000	Rp. 80.000
	Pembuatan LPJ dan penggandaan	4 buah	Rp. 20.000	Rp. 80.000
	ATK kertas HVS	2 Rim	Rp. 30.000	Rp. 60.000
Jumlah				Rp. 220.000

Tabel 3.2 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	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

LAMPIRAN GAMBAR

1. Lokasi Pemasaran



2. Bahan-bahan Produk



3. Proses Pembuatan





4. Proses Pengemasan



5. Logo Produk



6. Kemasan Produk



7. Promosi Menggunakan WhatsApp



8. Promosi menggunakan Instagram



9. Pemasaran

