

**PROSES PEMASARAN STICK DAUN KELOR MDN  
MENGUNAKAN METODE ANALISIS SWOT (STUDI  
RUMAH SEHAT DAUN KELOR KOTA BENGKULU)**



**SKRIPSI**

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

Oleh:

**NATASYA MEILANDA**  
**NIM 1711140146**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU  
BENGKULU, 2021 M/1443 H**

**PERSETUJUAN PEMBIMBING**

Skripsi yang ditulis dengan judul **“Proses Pemasaran Stick Daun Kelor MDN Menggunakan Metode Analisis Swot (Studi Rumah Sehat Daun Kelor Kota Bengkulu)”**. Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam telah diperiksa dan diperbaiki sesuai saran pembimbing I dan pembimbing II. Oleh karena itu, Skripsi ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam sidang *munaqasyah* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

Bengkulu, 24 Agustus 2021 M  
15 Muharram 1443 H

Pembimbing I

Pembimbing II

**Dr. Hj. Fatimah Yunus, M.A**

**Yeti Afrida Indra, M.Ak**

NIP. 19630319200032003

NIDN. 0214048401



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

Jalan. Raden Fatah Pagar Dewa Bengkulu  
Telepon: (0736) 51171, 51176 Faks: (0735) 51171

**HALAMAN PENGESAHAN**

Skripsi yang berjudul **"Proses Pemasaran Stick Daun Kelor MDN**

**Menggunakan Metode Analisis Swot (Studi Rumah Sehat Daun Kelor**

**Kota Bengkulu)"**, ditulis oleh **Natasya Meilanda, NIM 1711140146,**

**Program Studi Perbankan Syariah, Jurusan Ekonomi Islam telah diuji dan**

**dipertahankan didepan tim sidang. Munaqasyah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis**

**Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu pada:**

**Hari** : Selasa

**Tanggal** : 07 September 2021 M/ 29 Muharam 1443 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, 17 September 2021 M**

**10 Safar 1443 H**

**Tim Sidang Munaqasyah**

**Ketua**

**Sekretaris**

**Eka Sri Wahyuni, SE., MM**

**Yeti Afrida Indra, M.Ak**

**NIP. 197705092008012014**

**NIDN. 0214048401**

**Penguji I**

**Penguji II**

**Eka Sri Wahyuni, SE., MM**

**Baddarudin Nurhab, MM**

**NIP. 197705092008012014**

**NIP. 198508072015031005**

**Mengetahui**

**Pt. Dekan,**

**Dr. Asnaini, MA**

**NIP. 197304121998032003**

## SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini saya menyatakan :

1. Skripsi dengan judul "Proses Pemasaran Stick Daun Kelor Mdn Menggunakan Metode Analisis Swot (Studi Rumah Sehat Daun Kelor Kota Bengkulu)". 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 serta rumusan saya sendiri tanpa ada bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.
3. Di dalam skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan di dalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, 24 Agustus 2021 M  
15 Muharram 1443 H



Natasya Meilanda  
NIM.1711140146

## **ABSTRAK**

Proses Pemasaran Stick Daun Kelor Mdn Menggunakan Metode Analisis Swot (Studi Rumah Sehat Daun Kelor Kota Bengkulu)  
Oleh Natasya Meilanda NIM. 1711140146

Wirausahawan adalah orang yang mampu menciptakan lapangan pekerjaan sendiri, selain itu bahkan mampu menyerap tenaga kerja di lingkungannya. Dengan demikian, hal ini dapat meminimalisir angka pengangguran lokal yang berdampak pada penurunan angka kriminalitas. Selain untung, ia juga bermanfaat bagi lingkungan sosial. Sebelum terjun menjadi wirausahawan, maka seseorang dituntut untuk memiliki jiwa wirausaha itu sendiri. Mulai berlatih atau memang telah dilatih untuk menjadi seorang wirausaha, namun seorang wirausaha juga dituntut untuk menempuh pendidikan di lingkungan formal maupun informal. Karena ilmu akan digunakan dalam praktek. Sebagai seorang pengusaha, Anda juga harus memahami risikonya. Risiko dari setiap keputusan yang dia ambil akan berdampak pada bisnisnya di masa depan. Kelor mengandung banyak antioksidan, seperti pelifenol dan juga mengandung Vitamin B, serat, fosfor, selenium, zinc, dan tembaga, dan juga kandungan Vitamin A di daun kelor lebih banyak dari wortel, kadar kalsiumnya juga empat kali lebih banyak dari susu, sehingga baik untuk tubuh dan tidak ada batasan khusus mengenai usia, jenis kelamin, pekerjaan, dan sebagainya.

Dengan berjalannya proses pembuatan Stick Daun kelor MDN ini yang dapat di jual dan melakukan transaksi penjualan Strategi produk yang di lakukan adalah Dengan menggunakan strategi analisis SWOT, dengan menggunakan metode analisis SWOT di dalam proses pemasaran, kita bisa tau kekurangan kelemahan serta peluang dan ancaman dalam usaha Stick Daun Kelor MDN, dan hal ini tentu saja telah membuktikan bahwa berbisnis dapat kita lakukan atau kita produksi di mana saja dan berbisnis seperti ini kita juga dapat membuka peluang usaha bagi masyarakat untuk berwirausaha.

**Kata kunci : *Strategi Analisis SWOT***

*MOTTO*

*never regret a day in your life; good days give heppiness,  
bad days give experiences, worst day give lessons,  
and best day give memories  
- Natasya Meilanda -*

## PERSEMBAHAN

*Skripsi ini ku persembahkan untuk:*

- *Kedua orang tua tercinta, ayahanda tercinta marzuki dan ibunda tercinta yuliana, yang senantiasa selalu mendoakan dan memberikan motivasi untukku*
- *Saudara-saudaraku tercinta beserta teman satu tim dengan ku Dika Julianto Dan Malian Abdul Warta yang ikut serta memberikan semangat dan bantuan selama ini*
- *Dosen yang senantiasa meluangkan waktunya untuk membimbing dalam proses penyelesaian skripsi*
- *Sahabat dan teman-teman seperjuangan*
- *Almamater yang telah menempahku*

## KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kehadiran Allah SWT atas segala nikmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan ahir program kreativitas mahasiswa yang berjudul **Proses Pemasaran Stick Daun Kelor Mdn Menggunakan Metode Analisis Swot (Studi Rumah Sehat Daun Kelor Kota Bengkulu)** shalawat dan salam tak lupa saya panjatkan untuk nabi besar Muhammad SAW, yang telah berjuang untuk menyampaikan ajaran islam sehingga umat islam mendapatkan petunjuk kejalan yang benar di dunia maupun di akhirat.

Penyusun Laporan Ini Bertuan Untuk Mengungkap Maslah Olahan Daun Kelor Dan Juga Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Untuk Memperoleh Gelar Serjana Ekonomi Islam (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 bantuan dari berbagai pihak. Dengan demikian penulis ingin izinkan penulis mengucapkan rasa terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. KH. Zulkarnain Dali M.Pd selaku Plt Rektor IAIN Bengkulu yang telah memberikan kesempatan kepada kami untuk membina ilmu di IAIN.
2. Dr. Asnaini, MA, selaku Plt Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Bengkulu (IAIN)

Bengkulu yang telah memberikan kemudahan kepada kami selama masa perkuliahan.

3. Dr. Fatimah Yunus, M.A, selaku pembimbing I yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing dan memberikan bimbingan pada penulisan tugas akhir ini.
4. Yetti Afrida Indra, M.Ak selaku pembimbing II, yang telah memberikan bimbingan, motivasi, semangat, dan arahan dengan penuh kesabaran.
5. Kedua orang tua Penulis yang selalu mendo'akan kesuksesan penulis.
6. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu yang telah mengejar dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan.
7. Staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal administrasi.
8. Semua rekan-rekan seperjuangan yang selalu ada dan telah memotivasi penulis dalam penulisan tugas akhir ini.

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

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>PERSETUJUAN PEMBIMBING .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>SURAT PERNYATAAN KEASLIAN.....</b>	<b>iv</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>v</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>vii</b>
<b>PERSEMBAHAN .....</b>	<b>viii</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN.....</b>	<b>xiv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	4
C. Tujuan Program .....	4
D. Manfaat Program.....	4
E. Luaran yang Diharapkan.....	4
<b>BAB II GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA ... 6</b>	
A. Analisa Produk .....	6
B. Pangsa Pasar .....	7
C. Lokasi Usaha/Program .....	7
D. Analisis Kekayaan Usaha/Program.....	8
E. Keberlanjutan Usaha .....	8
<b>BAB III METODE PELAKSANAAN..... 11</b>	
A. Alat dan Bahan.....	11
B. Proses Pembuatan Stick Daun Kelor MDN.....	12

C. Proses Pemasaran.....	16
<b>BAB IV ANGGARAN BIAYA DAN JADWAL</b>	
<b>KEGIATAN .....</b>	<b>24</b>
A. Anggaran Biaya.....	24
B. Jadwal Kegiatan.....	26
<b>BAB V HASIL YANG DICAPAI DAN POTENSI</b>	
<b>KEBERLANJUTAN .....</b>	<b>28</b>
A. Hasil yang Dicapai Luaran Program .....	28
B. Potensi Keberlanjutan Program .....	36
<b>BAB VI PENUTUP.....</b>	<b>38</b>
A. Evaluasi .....	38
B. Kesimpulan.....	38
C. Saran.....	39
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>40</b>
<b>LAMPIRAN</b>	

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 1.1 Alat pembuatan Stick Daun Kelor MDN .....	11
Tabel 1.2 Bahan pembuatan Stick Daun Kelor MDN .....	12
Tabel 1.3 Anggaran Biaya Stick Daun Kelor MDN .....	24
Tabel 1.4 Jadwal kegiatan Stick Daun Kelor MDN .....	26
Tabel 1.5 Data penjualan Stick Daun Kelor MDN .....	33
Tabel 1.6 Grafik penjualan Stick Daun Kelor MDN .....	35

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Aplikasi dalam pemasaran .....	18
Gambar 2.2 Aplikasi dalam pemasaran .....	18
Gambar 2.3 Pemasaran di kedai literasi.....	18
Gambar 2.4 Pemasaran di kedai literasi.....	19
Gambar 2.5 Pemasaran di kedai literasi.....	19
Gambar 2.6 Pemasaran di kedai literasi.....	19
Gambar 2.7 Sertifikat pelatihan keamanan pangan.....	31

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 : Penjualan melalui aplikasi tokko .....	24
Lampiran 2 : Penjualan melalui kedai literaso coofe .....	41

## **BAB I PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Program Kreativitas Mahasiswa (PKM) di ciptakan untuk merubah pola pikir mahasiswa untuk menjadi wirausaha, dalam rangka menyiapkan diri untuk menjadi pemimpin, wirausahawan mandiri dan arif, mahasiswa di beri peluang untuk menerapkan kemampuan keahlian dan keberanian, dalam membangun kerja sama team adapun mengembangkan ide melalui Program Kreativitas Mahasiswa.<sup>1</sup>

Untuk saat ini masih kurangnya pengetahuan masyarakat terhadap manfaat dan potensi dari daun kelor, sehingga kurangnya minat masyarakat untuk membudidayakan tanaman kelor, tanaman kelor yang hanya di jadikan sebagai tanaman pagar kebun dan hanya sebagai pakan ternak, dan juga Daun Kelor sering di pandang sebelah mata bagi masyarakat sebagai tanaman pengusir Jin

Kini Randi warga Lempuing Kecamatan Ratu Agung Kota Bengkulu sudah memulai membudidayakan bibit Daun Kelor untuk di tanam sendiri dan di jual kembali kepada petani guna untuk meningkatkan nilai pasar dari tanaman kelor itu sendiri, pembudidayaan Daun Kelor ini terus di lakukan, menurut Randi tanaman Kelor ini selain dapat dimanfaatkan sebagai tanaman obat obatan Daun Kelor juga dapat

---

<sup>1</sup> Panduan Pengelolaan Program Hibah DP2M Ditjen Dikti 2006 – Edisi VII, hal 331

dimanfaatkan sebagai olahan makanan yang lezat dan bergizi daun kelor ini juga dapat menambah penghasilan bagi pembudidaya dan masyarakat yang mengembangkan Daun Kelor, selain tidak membutuhkan waktu panen yang cukup lama Daun Kelor yang selalu bertunas juga tidak membutuhkan banyak perawatan. dalam kurun waktu 2 minggu pohon Kelor ini sudah mulai bertunas lagi dan sudah bisa di panen kembali.

Tanaman kelor (*Moringa oleifera*) adalah salah satu jenis tanaman tropis yang mudah tumbuh di daerah tropis seperti Indonesia. Dan daun kelor mudah tumbuh di berbagai macam kondisi tanah, tanaman Kelor merupakan tanaman perdu dengan ketinggian 3-11 meter dan tumbuh subur mulai dari dataran rendah 10 sampai ketinggian 700 meter di atas permukaan laut. Kelor dapat tumbuh pada daerah tropis dan subtropis pada semua jenis tanah dan tahan terhadap musim kering dengan toleransi terhadap kekeringan sampai 6 bulan.<sup>2</sup>

Kelor dikenal diseluruh Dunia sebagai tanaman bergizi dan World Health Organization (WHO) telah memperkenalkan Kelor sebagai salah satu pangan alternatif untuk mengatasi masalah gizi (malnutrisi). Di Afrika dan Asia Daun Kelor direkomendasikan sebagai suplemen yang kaya zat gizi untuk ibu menyusui dan anak pada masa pertumbuhan (Masdiana et

---

<sup>2</sup> <https://juku.kedokteran.unila.ac.id/pdf>. Potensi Terapi *Moringa Oleifera* (Kelor)

al., 2015). Berbagai bagian dari tanaman Kelor seperti daun, akar, biji, kulit kayu, buah dan bunga bertindak sebagai stimulan jantung dan peredaran darah, memiliki anti tumor, anti hipertensi, menurunkan kolesterol, anti oksidan, anti diabetik, anti bakteri dan anti jamur.<sup>3</sup>

Adapun kelor mengandung metabolit primer yaitu protein, lemak, karbohidrat, berbagai mineral, vitamin dan asam amino sehingga dapat dimanfaatkan sebagai makanan alternatif pada kasus malnutrisi, selain itu daun kelor mengandung metabolit sekunder. Masyarakat Indonesia terutama di pedesaan umumnya menggunakan daun kelor dalam bentuk rebusan untuk mengobati berbagai macam penyakit.

Sehingga kami membuat olahan makanan atau cemilan yang berbahan dasar dari Daun kelor yaitu “Stick Daun Kelor” yang di rebus lalu di belender dan di campur dengan bahan - bahan lainnya, Stick Daun Kelor ini bertekstur gurih dan renyah dan berwarna hijau juga kaya akan gizi, dan juga produk ini menarik perhatian dari para konsumen di segala usia, kebanyakan dari mereka menyukai Stick Daun Kelor karena lebih gurih dan mempunya rasa yang khas di karenakan berbahan dasar Daun Kelor sebagai nilai tambahnya sehingga

---

<sup>3</sup> Al-Hayat : *Journal Of Biologi And Applied Biology*, Vol 2, No. 2, 2019. h. 44-45

membuat penikmatnya menjadi ketagihan untuk mengonsumsinya.

### **B. Rumusan Masalah**

Bagaimana proses pemasaran menggunakan metode analisis swot (Strength, Weaknesses, Opportunities, Threats) dalam usaha Stick Daun Kelor MDN?

### **C. Tujuan Program**

Untuk menghasilkan bagaimana strategi memperoleh kesuksesan yang berkelanjutan dalam usaha produk “Stick Daun Kelor”.

### **D. Manfaat Program**

Manfaat dari usaha Stick Kelor MDN ini diantaranya adalah kita bisa mendapatkan keuntungan finansial dengan adanya usaha ini. Selain itu, dengan adanya usaha stick daun kelor ini kita dapat memanfaatkan daun kelor yang disekeliling kita, dan juga bisa bekerjasama dan membantu para petani daun kelor yang bermitra dengan kita untuk memanfaatkan daun kelor yang mereka hasilkan supaya menjadi produk olahan Stick Daun Kelor.

### **E. Luaran yang Diharapkan**

Dengan terlaksananya program ini diharapkan dapat menghasilkan Luaran yang diharapkan dari Program Kreativitas Mahasiswa di bidang kewirausahaan ini antara lain :

1. Menghasilkan produk olahan makanan berbahan dasar dari Daun kelor yang berkhasiat bagi kesehatan tubuh dan juga lezat untuk dikonsumsi.
2. Untuk Menghasilkan semua kalangan, dan bernilai ekonomis serta menjadi makanan yang digemari oleh kalangan masyarakat.
3. Membangun kerjasama dengan petani kelor guna memberdayakan tanaman kelor untuk diolah menjadi Stick Daun Kelor.
4. Mengubah pola pikir masyarakat terhadap daun kelor yang hanya dimanfaatkan untuk dimasak sayur dan digunakan untuk mengusir setan, tetapi daun kelor bisa digunakan untuk diolah menjadi makanan yang enak lezat dan juga baik untuk kesehatan.
5. Riset pasar.

Di dalam olahan stick daun kelor terdapat dua varian rasa dimana salah satunya rasa original dan rasa balado, survey membuktikan 90 % orang yang mengkonsumsi Stick Daun Kelor menyukai rasa original mulai dari anak-anak sampai orang dewasa,

Dan 70 % orang yang mengkonsumsi Stick daun kelor juga menyukai rasa balado mulai dari anak-anak sampai orang dewasa, tetapi ada 30 % dari anak-anak sampai orang dewasa kurang menyukai rasa balado karena rasanya sedikit pedas.

## **BAB II**

### **GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA**

#### **A. Analisis Produk**

- a. Nama : Stick Daun Kelor MDN
- b. Bahan baku : Daun Kelor
- c. Keunggulan : Produk Stick Daun Kelor MDN merupakan makanan ringan yang bahan utamanya terbuat dari daun kelor. Dengan mengkonsumsi daun kelor ini kita dapat mendapatkan manfaat atau khasiat yang banyak seperti kesehatan mata, lambung, diabetes, kanker dan untuk melancarkan air susu ibu yang baru melahirkan serta bisa menghilangkan Flek hitam pada wajah. Maka dari itu produk ini diproduksi agar penikmat dapat merasakan cemilan yang lezat dan berkhasiat bagi tubuh.

Daun kelor merupakan salah satu bagian dari tanaman kelor yang telah banyak diteliti kandungan gizi dan kegunaannya. Daun kelor sangat kaya akan nutrisi, diantaranya kalsium, zat besi, fosfor, kalium, zinc, protein, vitamin A, vitamin B, vitamin C, vitamin D, vitamin E, vitamin K, asam folat dan bioti, Daun kelor juga mengandung berbagai macam asam amino, antara lain asam amino yang berbentuk asam aspartat, asam glutamat, alanin, valin, leusin, isoleusin, histidin, lisin, arginin,

venilalanin, triftopan, sistein dan metionin (Syarifah et al. 2015).

## **B. Pangsa Pasar**

Secara umum pangsa pasar yang kami tuju adalah masyarakat dan kalangan mahasiswa. Stick daun kelor selain enak rasanya, disukai banyak orang, juga sangat bermanfaat bagi kesehatan tubuh kita. Oleh karena itu, target pasar kami adalah semua kalangan, untuk merealisasikanya, kami menentukan lokasi kami nantinya haruslah berdekatan dengan tempat keramaian yang sering dilalui oleh banyak orang, seperti di area kampus, Kemudian lokasi pemasaran secara online di (whatsApp, instagram, youtube, dan marketplace)

## **C. Lokasi Usaha/Program**

Kenapa kami memilih Pembuatan Stick daun kelor ini dilakukan di perumahan Dp Negara 5 Kecamatan Selebar (Pagar Dewa), karena Lokasi ini berpeluang bagus karena tempatnya yang sudah padat dengan masyarakat sehingga usaha ini bisa memberikan inovasi bagi masyarakat terutama di daerah pagar dewa dan sekitarnya. Lokasi ini juga tidak jauh dari kawasan kampus IAIN Bengkulu sehingga produk ini bisa dipromosikan dengan mahasiswa dan masyarakat sekitar.

#### **D. Analisa Kelayakan Usaha/Program**

Berdasarkan analisis pasar Stick Daun Kelor mempunyai peluang yang tinggi. Adanya keunggulan produk ini yaitu dari segi komposisi yang bergizi dan tidak mengandung bahan pengawet. Usaha ini juga termasuk investasi dimasa mendatang karena bisa menjadi suatu potensi penghasilan jangka panjang.

Jika Stick Daun Kelor mengalami kerugian di masa mendatang dalam hal pendapatan atau *income* perbulannya, maka kita harus melakukan evaluasi untuk mengurangi kerugian, karena didalam berbisnis kadang akan mendapatkan untung yang besar namun tak jarang yang sedikit bahkan bisa juga rugi. Dalam menjalankan bisnis harus siap rugi. Menyiapkan pula finansial apabila terjadi suatu masalah pada usaha yang dibangun.

#### **E. Keberlanjutan Usaha**

Kegiatan produksi adalah kegiatan manusia untuk memenuhi kebutuhan hidupnya terutama konsumen. Jadi produsen muslim disini sebagai khalifah dan ibadah kepada Allah SWT, karena kegiatan tersebut harus dilandasi oleh nilai dan prinsip yang terdapat dalam Alquran dan hadis.<sup>4</sup>

Penerapan prinsip produksi ekonomi Islam hendaknya memberikan tanggung jawab kewajiban yang seimbang pada

---

<sup>4</sup> Didin Hafiduddin, *Islam Aplikatif*, (Jakarta: Gema Insani, 2003), hlm. 28

kelestarian dan kesetaraan manusia. Rasulullah SAW sangat menghargai harga yang adil yang terbentuk di pasar dan nilai nilai moralitas yang meliputi kejujuran, keadilan dan keterbukaan sangat diperlukan dan menjadi tanggung jawab bagi setiap produsen.<sup>5</sup>

Tujuan produksi dalam perspektif fiqh ekonomi khalifah Umar bin Khatab adalah sebagai berikut:

1. Produsen tidak hanya mencari keuntungan semata melainkan juga memperoleh *profit* ibadah, memberikan manfaat bagi orang lain, dan mengaktualisasikan kemampuannya sebagai hamba Allah SWT
2. Motivasi beribadah memberikan sebanyak mungkin manfaat kepada konsumen.
3. Memproduksi barang dan jasa yang halal dan baik.
4. Menyusun tata kelola perusahaan yang baik agar menghasilkan pertumbuhan dan kesinambungan usaha secara sehat.
5. Menjalankan mekanisme produksi dengan asas efektif dan efisien, melalui analisis kelayakan usaha, manajemen risiko, analisis bisnis dan lain sebagainya.
6. Membayar zakat, sedekah, dan infak baik oleh produsen maupun karyawan dalam berbagai jenjang.
7. Melaksanakan program CSR dan program kemanusiaan

---

<sup>5</sup> Akhmad Mujahidin, Aktifitas Produksi Dalam Perspektif Ekonomi Islam, *Jurnal Dosen Ekonomi*.

lainnya yang berguna *stakeholder* perusahaan termasuk masyarakat sekitar.

8. Memperlakukan karyawan dan *stakeholder* lainnya secara adil dan proporsional.<sup>6</sup>

Semua tujuan produksi dalam Islam pada dasarnya adalah untuk menciptakan *maslahah* yang optimum bagi manusia secara keseluruhan sehingga akan dicapai *falāh* yang merupakan tujuan akhir dari kegiatan ekonomi sekaligus tujuan hidup manusia`

Seperti penjelasan diatas potensi keberlanjutan usaha “Stick Daun Kelor MDN” ini prospek masa depannya sangat bagus karena Stick Daun Kelor bukan saja bisa menjadi cemilan yang enak tetapi juga menyehatkan bagi para pengonsumsinya.

---

<sup>6</sup> *AL-INTAJ, Vol.5, No.1, Maret 2019* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu P-ISSN: 2476-8774/E-ISSN: 2621-668X

### **BAB III**

#### **METODE PELAKSANAAN**

#### **A. Alat dan Bahan**

**Tabel 1.1**

1. Alat-alat pembuatan stick kelor:

<b>Nama Alat</b>	<b>Jumlah</b>
Kompor Gas	1 Buah
Blender	1 Alat
Toples	1 Buah
Spatula	1 Buah
Wajan	1 Buah
Saringan	1 Buah
Mesin Mie	1 Alat
Standing Pouch	300 Buah
Piring	3 Buah

**Tabel 1.2**

2. Bahan-bahan pembuatan stick kelor :

<b>Bahan-bahan</b>	
Daun Kelor	Bawang Merah
Tepung Tapioka	Bawang Putih
Telur	Garam
Kaldu Ayam	Minyak Goreng
Tepung Terigu	Kapur Sirih

## **B. Proses Pembuatan Stick Daun Kelor MDN**

a. Proses pembuatan stick kelor

Usaha “Stick Daun Kelor MDN” yang kami dirikan adalah usaha kecil yang bergerak di bidang produksi makanan ringan yaitu Stick Daun Kelor MDN. Mengacu kepada permintaan makanan ringan enak, sehat berkhasiat bagi tubuh, membuat usaha Stick Daun Kelor MDN ini menjadi pilihan kami untuk memulai usaha.

Adapun dalam pelaksanaan produksi Stick Daun Kelor MDN, kami sudah melakukan proses produksi sebanyak 4 kali, dalam pelaksanaan produksi pertama, kami meminta daun kelor milik saudara yang ada dipekarangan rumahnya, kami langsung membeli bahan-bahan lainnya untuk memproduksi stick daun kelor, dalam produksi pertama semuanya lancar dan belum ada kendala, lalu siap untuk dipasarkan.

Dalam pelaksanaan produksi kedua kami mengalami kesulitan dalam mendapatkan bahan baku daun kelor karena tempat pertama kami mengambil daun kelor sudah tinggal sedikit, karena dalam produksi kali ini kami membutuhkan banyak daun kelor untuk produksi Stick Daun Kelor MDN, lalu kami mencari informasi mengenai petani yang menjual bibit tanaman yang ada dibengkulu, ternyata ada banyak persediaan daun kelor yang dimiliki oleh petani, jadi kami tidak mengalami kesulitan lagi untuk mendapatkan bahan baku daun kelor, jadi kami bisa menjalin kerjasama dengan petani kelor, karena kami membutuhkan hasil tanaman kelor yang dihasilkan oleh petani, dan kami melakukan evaluasi terhadap kemasan yang kami gunakan, dari awalnya yang hanya kemasan bening dan berukuran kecil, lalu kami mengganti dengan ukuran kemasan yang sedikit lebih besar dan kami beri label logo yang sudah kami buat, untuk produksi ketiga dan seterusnya kami hanya melakukan evaluasi terhadap proses pemasaran dan selalu meningkatkan kualitas produk dengan selalu menggunakan daun kelor yang berkualitas baik, dan menjaga Rasa Stick Daun Kelor MDN agar selalu enak, sehat dan lezat.

Adapun deskripsi dari produk secara mendetail sebagai berikut :

- 1 Nama Produk : Stick Daun Kelor MDN
- 2 Jenis Produk : Produk makanan
- 3 Kegunaan Produk :
  - Sebagai makanan ringan
  - Sebagai pelengkap lauk
  - Sebagai oleh-oleh
- 4 Ukuran Dan Dimensi :
  - Ukuran sedang, pipih
  - Logo hijau
  - Dikemas dalam kemasan plastik bening dengan stiker kemasan produk di bagian depan Kemasan
- 5 Ditawarkan : Rasa Original dan Balado  
Kami menawarkan Stick Daun Kelor MDN ini dengan harga Rp 5000,00 / kemasan

Dari semua komponen diatas di konsep demi mewujudkan kepercayaan konsumen ketika ingin memilih produk ini nantinya. Dengan begitu usaha “Stick Daun Kelor MDN” ini Insya Allah akan optimis untuk mendapatkan keuntungan, dan mengalami pertumbuhan yang baik serta memiliki prospek bagus kedepannya. Adapun dua hal penting yang terdapat pada usaha ini yakni

kepuasan dan kepercayaan konsumen. Dimulai dari produk yang enak dan memiliki banyak manfaat bagi kesehatan, dengan rasa yang bervariasi serta bersih dan higienis.

Untuk memproduksi 1 bungkus ukuran 90 gr dibutuhkan komponen biaya :

b. Bahan-bahan

Daun kelor 6,6 gr	= Rp. 27
Tepung Tapioka 6,6 gr	= Rp. 86
Tepung Terigu 10 gr	= Rp. 100
Bawang Merah 1 gr	= Rp. 13
Bawang Putih 1,3 gr	= Rp. 33
Telur 0,16 butir	= Rp. 22
Kaldu Ayam 0,3 bks	= Rp. 16
Kapur Sirih 0,03 saset	= Rp. 6
Minyak Goreng 16 gr	= Rp. 250
Garam Halus 0,016 gram	= RP. 7
Bumbu balado 0,006 bks	= Rp. 40
Kemasan 1 buah	= Rp. 600
<u>Stiker 1 buah</u>	<u>= Rp. 500</u>
<b>Total</b>	<b>= Rp. 1.700</b>
<b>Gaji karyawan</b>	<b>= Rp. 500</b>
<b>Total</b>	<b>= 1.700 + 500</b>
	<b>= Rp. 2.200</b>

### C. Proses Pemasaran

Secara sederhana berikut ini adalah model lima tahap proses pemasaran menurut Philip Kotler (2012) :<sup>7</sup>

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

Adapun proses pemasaran produk Stick Kelor yakni dengan menggunakan media sosial, Salah satu media yang digunakan yakni *e-Commerce*. *e-Commerce* adalah semua bentuk transaksi perdagangan barang atau jasa yang dilakukan secara elektronik seperti. Perkembangan media ini merupakan yang paling pesat dibandingkan dengan media lain dalam mendukung *e-Commerce*. Ada dua faktor pendukung yang menyebabkan internet berkembang lebih cepat dalam memediasi *e-Commerce*, yakni (1) internet memiliki jangkauan yang sangat luas, murah, cepat, dan mudah diakses oleh publik; (2) internet menggunakan *elecronic data* sebagai media penyampaian pesan/data sehingga dapat dilakukan

---

<sup>7</sup> 5 Tahap Proses Pemasaran (*marketing proces*) menurut Philip Kotler

pengiriman dan penerimaan informasi secara mudah dan ringkas, baik dalam bentuk data elektronik analog maupun digital (Teo, 2006).<sup>8</sup>

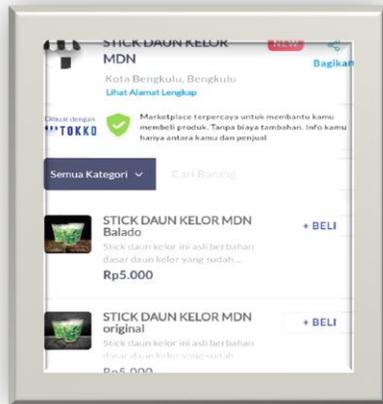
Adapun dengan berkembangnya teknologi kami memanfaatkan berbagai atau salah satu aplikasi yang tersedia di playstore untuk digunakan sebagai sarana atau tempat untuk kami memasarkan produk yaitu salah satunya adalah WhatsApp Buseness, Instagram, dan Marketplace.

Dan kami juga direkomendasikan oleh dosen pembimbing untuk memasarkan produk dengan menggunakan aplikasi Tokko yang bisa di download di Playstore secara gratis. Dengan cara ini produk yang dibuat berkembang cepat karena di zaman yang modern ini orang banyak membeli makanan ataupun yang lainnya dengan cara online

---

<sup>8</sup>Jaidan Jauhari, “Upaya Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah (Ukm) Dengan Memanfaatkan *E-Commerce*” (Fakultas Ilmu Komputer Universitas Sriwijaya, 2009). hal.6

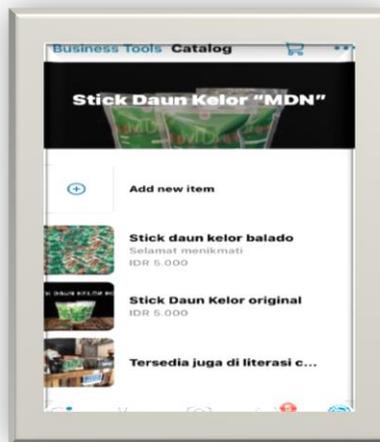
Gambar 2.1



Gambar 2.2



Gambar 2.3



Kami juga menitipkan sebagian produk untuk memperkenalkan produk Stick Daun Kelor MDN kami ke masyarakat umum dengan cara dititipkan ke kedai dan minimarket, dengan begitu memungkinkan usaha Stick Daun Kelor MDN ini insyaallah dan sangat optimis akan

berkembang dan mengalami pertumbuhan yang baik serta memiliki prospek yang bagus kedepannya dan mendapatkan keuntungan.

Gambar 2.4



Gambar 2.5

Gambar 2.6



Analisis SWOT sebagai landasan kami dalam menentukan strategi pemasaran Stick kelor, Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Matriks SWOT merupakan *matching tool* yang penting untuk membantu mengembangkan usaha, empat tipe strategi yaitu sebagai berikut:

- a. Strategi SO (*Strength-Opportunity*), strategi menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk meraih peluang-peluang yang ada di luar perusahaan.
- b. Strategi WO (*Weakness-Opportunity*), strategi ini bertujuan untuk memperkecil kelemahan internal perusahaan dengan memanfaatkan peluang perusahaan.
- c. Strategi ST (*Strength-Threat*), melalui strategi ini perusahaan berusaha untuk menghindari atau mengurangi dampak dari ancaman ancaman eksternal.
- d. Strategi WT (*Weakness-Threat*), strategi ini merupakan teknik untuk bertahan dengan cara mengurangi kelemahan internal serta menghindari ancaman.<sup>9</sup>

Adapun pengaplikasian yang kami terapkan dalam empat tipe strategi SWOT :

- a. (*Strength-Opportunity*), Strategi dengan adanya keunggulan produk ini yaitu dari segi rasa yang enak, lezat dan komposisi yang bergizi dan tidak mengandung bahan pengawet, jadi untuk meraih peluang dari kekuatan internal kami menggunakan strategi SO
- b. (*Weakness-Opportunity*), Strategi ini bertujuan untuk memperkecil kelemahan internal perusahaan, adapula kelemahan kami yaitu dari segi pemasaran, ada beberapa

---

<sup>9</sup>Ahmad Ramadhan, Fivi Rahmatus Sofiyah, "Analisis SWOT Sebagai Landasan Dalam Menentukan Strategi Pemasaran (studi *McDonald's Ring Road*)" Staf Pengajar Departemen Manajemen FE USU, (Rangkuti, 2009). hal.4

konsumen memberikan saran agar kemasannya di buat lebih menarik dan di perbesar, sehingga kami melakukan evaluasi sehingga kami dapat memperkecil kelemahan yang ada pada perusahaan kami.

- c. (*Strength-Threat*), Melalui strategi ini perusahaan berusaha untuk menghindari atau mengurangi dampak dari ancaman ancaman eksternal, adapun ancaman yang terdapat dalam persaingan dari perusahaan lain sehingga membuat kami meningkatkan kualitas dari produk dan menambah metode pemasaran dengan memanfaatkan e-commerce seperti Whatsapp business, Instagram, Marketplace dan Tokko.
- d. (*Weakness-Threat*), Strategi ini merupakan teknik untuk bertahan dengan cara mengurangi kelemahan internal serta menghindari ancaman. salah satu metode yang kami gunakan untuk mengurangi kelemahan internal dengan mengganti kemasan yang sedikit lebih besar dalam kemasan plastik bening dengan stiker kemasan produk dibagian depan kemasan, adapun untuk menghindari ancaman kami tidak hanya memasarkan produk secara offline saja namun kami juga memasarkan produk melalui e'commerce seperti WhatsApp business, Instagram, Marketplace dan Tokko.
  - a. Faktor external.
    - 1) Kekuatan

Kekuatan yang mempengaruhi pemasaran Stick Daun Kelor.

seperti :

1. Meningkatnya kondisi perekonomian masyarakat.
2. Permintaan konsumen yang cenderung meningkat.
3. Potensi pasar cukup besar.
4. Membuka kesempatan kerja bagi masyarakat sekitar.

2) kelemahan

Kelemahan yang mempengaruhi pemasaran Stick Daun Kelor

1. Banyak persaingan produk seperti stick stick lainnya seperti stick bawang.
2. Belum banyak orang yang membudidayakan tanaman kelor.

b. Faktor internal.

Kekuatan yang mempengaruhi pemasaran Stick Daun Kelor.

Seperti :

1. Harga yang relatif murah .
2. Belum banyak nya orang yang menjual olahan makanan yang berbahan dasar Daun kelor.
3. Tidak ada batasan usia untuk mengkonsumsi Stick Daun Kelor.

Kelemahan yang mempengaruhi pemasaran  
Stick Daun Kelor.

Seperti :

1. Meningkatnya biaya produksi dan pemasaran.
2. Harga bahan baku fluktuatif / tidak stabil.
3. Kondisi perekonomian tidak kondusif.

## BAB IV

### ANGGARAN BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN

#### A. Anggaran Biaya

Rincian mengenai biaya yang dibutuhkan/ digunakan dalam PKM yang sudah dilaksanakan.

**Tabel 1.3**  
Anggaran Biaya Stick Daun Kelor MDN

No	Kegiatan	Harga Barang		Jumlah
		Unit	Harga	
<b>A</b>	<b>Tahap Pelatihan</b>			
	<b>Penyuluhan Keamanan Pangan</b>			
	Transportasi Pemateri	3 orang	Rp. 100.000	Rp. 300.000
	Konsumsi	10 orang	Rp. 5.000	Rp. 50.000
	<b>Jumlah</b>			<b>Rp. 350.000</b>
<b>B.</b>	<b>Tahap Pelaksanaan</b>			
	<b>Bahan –bahan</b>			
	Daun kelor	4 Kg	Rp. 4.000	Rp. 16.000
	Tepung Tapioka	10 Kg	Rp 8.000	Rp. 80.000
	Tepung Terigu	5 kg	Rp 10.000	Rp. 50.000
	Bawang Merah	2 kg	Rp. 30.000	Rp. 60.000

	Bawang Putih	3 kg	Rp. 23.000	Rp. 46.000
	Telur	1 karpet	Rp. 40.000	Rp. 40.000
	Kaldu Ayam	2 renteng	Rp. 10.000	Rp. 10.000
	Kapur Sirih	2 saset	Rp. 2000	Rp. 4.000
	Minyak Goreng	2 jerigen	Rp. 75.000	Rp. 150.000
	Garam	2 kg	Rp. 15.000	Rp. 30.000
	Bumbu balado	2 bungkus	Rp. 6.000	Rp. 12.000
	<b>Jumlah</b>			<b>Rp. 738.000</b>
<b>C.</b>	<b>Peralatan Tetap</b>			
	Toples	3 buah	RP. 10.000	Rp.30.000
	Blender	1 buah	Rp. 150.000	Rp. 150.000
	Timbangan	1 buah	Rp. 150.000	Rp. 150.000
	Wajan	1 buah	Rp.50.000	Rp. 50.000
	Kompur gas	1 buah	Rp. 400.000	Rp. 400.000
	Tabung gas	2 buah	Rp.150.000	Rp. 300.000

	Baskom	4	Rp. 15.000	Rp. 60.000
	Mesin Mie	2	Rp. 300.000	Rp. 600.000
	Piring	6	Rp. 10.000	Rp. 60.000
	Saringan	2	Rp. 10.000	Rp. 20.000
	Toples	3 buah	RP. 10.000	Rp.30.000
	<b>Jumlah</b>			<b>Rp. 1.820.000</b>
<b>D.</b>	<b>PELAPORAN</b>			
	Proposal dan penggandaan	3 buah	Rp. 20.000	Rp. 60.000
	Flask Disk	1 buah	Rp. 40.000	Rp. 40.000
	<b>Jumlah</b>			<b>Rp. 100.000</b>

**TOTAL BIAYA (Jumlah A-D) Rp. 3.008.000**

## B. Jadwal Kegiatan

**Tabel 1.4**  
Jadwal Kegiatan Stick Daun Kelor MDN

No	Pelaksanaan Kegiatan	Jadwal/Bulan																			
		Bulan 1				Bulan 2				Bulan 3				Bulan 4				Bulan 5			
		Minggu				Minggu				Minggu				Minggu				Minggu			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Perencanaan																				



## **BAB V**

### **HASIL YANG DICAPAI DAN POTENSI KEBERLANJUTAN**

#### **A. Hasil yang Dicapai Berdasarkan Luaran Program**

##### **1. Kegiatan pelatihan P-IRT**

PIRT merupakan izin edar yang diterbitkan dari Dinas Kesehatan untuk produk minuman dan makanan yang telah memenuhi standar keamanan pangan. Serta sesuai dengan namanya, yaitu *Pangan Industri Rumah Tangga* (PIRT) dikhususkan untuk produk pangan yang dihasilkan oleh usaha kecil dan menengah. Sedangkan untuk produk pangan berskala besar, baik 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. 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.

Kegiatan pendampingan pengurusan P-IRT yang dilakukan terhadap PKM Stick Daun Kelor meliputi 2 tahap/prosedur pengajuan yaitu pendampingan terhadap (1) Puskesmas, dan (2) Dinas Kesehatan. Dinas Penanaman Modal Dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu DPMPTSP

mengeluarkan surat izin usaha dan surat pengantar yang selanjutnya diserahkan kepada Dinas Kesehatan. Selain itu, label kemasan dibuat untuk memenuhi persyaratan label yang dipersyaratkan sebagai bahan kelengkapan data isian formulir. Pelaksanaan pelatihan kewanamanan pangan (PKP) dan survei tempat produksi dilakukan oleh Dinas Kesehatan sebagai tahap kedua pengajuan SPP-IRT. Luaran dari kegiatan survei tempat produksi adalah Surat Rekomendasi Teknis dari setiap jenis produk yang dibuat oleh PKM. Rumah Stick Daun Kelor MDN mendaftarkan satu varietas makanan, yaitu Stick Daun Kelor MDN dan surat rekomendasi teknik telah diperoleh oleh PKM Stick Daun Kelor.<sup>10</sup>

Adapun kegiatan yang diadakan oleh dinas kesehatan dilakukan pada 6 november 2020 dirumah makan Jenggalu Lingkar Barat Bengkulu. Kegiatan ini diikuti oleh Natasya Meylanda sebagai peserta penyuluhan keamanan pangan dengan 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 anggota perkelompok Stick Daun Kelor materi yang di sampaikan sebagai berikut :

---

<sup>10</sup>Jurnal pemberdayaan masyarakat universitas al azhar, pendampingan pengurusan pirt umkm pangan di desa cikidang,sukabumi. <https://jurnal.uai.ac.id/> .Tgl-01-Januari-2021/ Jurnal-pemberdayaan-Masyarakat-Universitas-Al-Azhar

a. Produk dengan P-IRT

Tidak semua produk pangan dapat disertifikasi dengan P-IRT. Diantaranya yang tidak termasuk ke dalam klasifikasi ijin edar ini ialah produk daging dan semua olahannya, air minum dalam kemasan, makanan bayi, dan yang lainnya. Makanan basah yang memerlukan penanganan khusus pada pengawetan dan penyimpanan juga tidak termasuk ke dalam P-IRT, seperti makanan kemasan kaleng dan frozen food. Saat mengajukan pendaftaran P-IRT, kami sama sekali belum punya produk. Ternyata itu tidak menjadi masalah, dan kelompok ini mendaftarkan produk yang rencananya akan diproduksi.

b. Masa berlaku P-IRT

Masa berlaku P-IRT terdapat dua macam. 1). untuk pangan dengan masa kadaluarsa di atas tujuh hari, sertifikasi PIRT memiliki masa berlaku 5 tahun. Kedua, 2). pangan dengan masa kadaluarsa di bawah tujuh hari, sertifikasi PIRT memiliki masa berlaku 3 tahun. Keduanya dapat diperpanjang kembali setelahnya.

c. Syarat-syarat pendaftaran P-IRT

Saat ingin mendaftarkan diri untuk pengajuan P-IRT, akan diminta mengisi formulir pendaftaran penyuluhan keamanan, mengumpulkan fotokopi KTP dan pas foto 3x4 sebanyak 2 lembar untuk pengajuan P-

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

**Gambar 2.7**



d. Cara pengelolaan yang baik menurut materi halal

1) Cara Produksi Pangan Olahan yang Baik (CPPOB):

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

## 2. Pengendalian Proses Produksi dalam Penetapan:

- a. Persyaratan/Spesifikasi Bahan Baku
- b. Persyaratan Air
- c. Komposisi, Formulasi Bahan
- d. Jenis, Ukuran dan Spesifikasi Kemasan Deskripsi Produk

Maka dari hasil mengikuti pelatihan P-IRT ini, keberlanjutan yang diharapkan adalah masyarakat akan percaya saat membeli produk Stick Daun Kelor MDN dan merasa aman pada saat mengkonsumsi dan membeli produk ini. Sebab P-IRT telah memberi izin terbit yang telah memenuhi standar keamanan pangan.

Adapun deskripsi dari produk secara mendetail sebagai berikut :

- 1 Nama Produk : Stick Daun Kelor MDN
- 2 Jenis Produk : Produk makanan
- 3 Kegunaan Produk : - Sebagai makanan ringan  
- Sebagai pelengkap lauk  
- Sebagai oleh-oleh
- 4 Ukuran Dan Dimensi : - Ukuran sedang, pipih  
- Logo hijau  
- Dikemas dalam kemasan plastik bening dengan stiker kemasan produk di bagian

depan Kemasan

- 5 Ditawarkan : Rasa Original dan Balado  
Kami menawarkan Stick Daun Kelor MDN ini dengan harga Rp 5000,00 / kemasan

Dari semua komponen diatas di konsep demi mewujudkan kepercayaan konsumen ketika ingin memilih produk ini nantinya. Dengan begitu usaha “Stick Daun Kelor MDN” ini Insya Allah akan optimis untuk mendapatkan keuntungan, dan mengalami pertumbuhan yang baik serta memiliki prospek bagus kedepannya. Adapun dua hal penting yang terdapat pada usaha ini yakni kepuasan dan kepercayaan konsumen. Dimulai dari produk yang enak dan memiliki banyak manfaat bagi kesehatan, dengan rasa yang bervariasi serta bersih dan higienis.

### 3. Data Penjualan Stick Daun Kelor MDN Bulan Juli-April 2021

**Tabel 1.5**

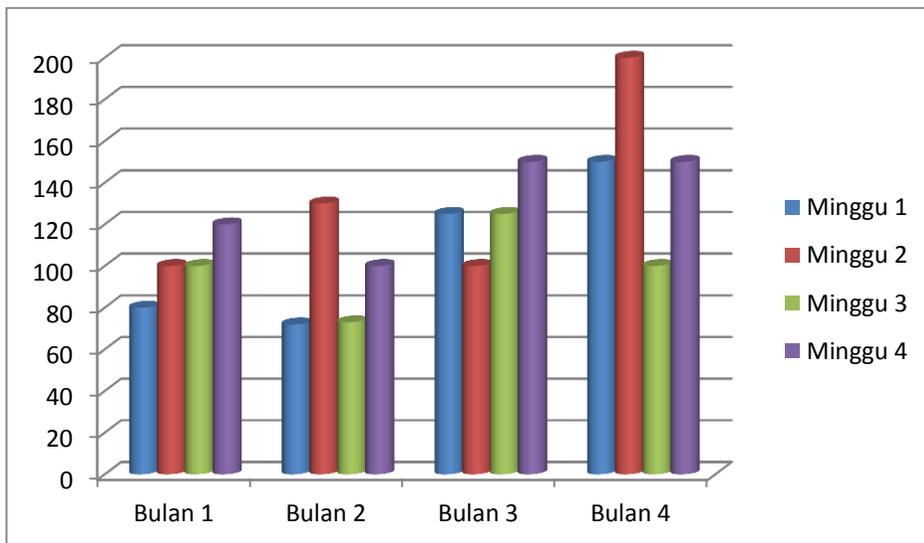
Periode	Stick Daun Kelor			Media Penjualan			
	Per bungkus	Total Penjualan Per Minggu	Total Penjualan Per Bulan	Wa	Ig	App Toko	Literasi Coffe
BULAN 1	Minggu 1	80bks	400 bks	250	70	-	80

	Minggu 2	100 bks					
	Minggu 3	100 bks					
	Minggu 4	120 bks					
BULAN 2	Minggu 1	72 bks	375 bks	180	100	5	90
	Minggu 2	130 bks					
	Minggu 3	73 bks					
	Minggu 4	100 bks					
BULAN 3	Minggu 1	125 bks	450 bks	230	100	15	105
	Minggu 2	100 bks					
	Minggu 3	125 bks					
	Minggu 4	150 bks					
BULAN 4	Minggu 1	150 bks	600 bks	320	200	30	50
	Minggu 2	200 bks					
	Minggu 3	100 bks					
	Minggu 4	150 bks					
Jumlah			1.825 bks	980	470	50	325

Dari hasil data penjualan Stick Daun Kelor MDN Bulan Juli 2021 – April 2021, menggunakan media online seperti wa bisnis lebih banyak terjual dibandingkan dengan App Tokko.

**Tabel 1.6**

Grafik Penjualan Stick Daun Kelor Mdn



#### 4. Laporan Laba Rugi Stick Daun Kelor MDN

Penjualan	1.825 bks x Rp 5.000	: Rp.	9.125.000
Pembelian	1.825 bks x Rp. 2.200	: Rp.	4.015.000

Laba kotor :			
Penjualan - pembelian		: Rp.	5.110.000

Biaya-biaya:

Biaya Bensin		: Rp.	75.000
Gaji Pegawai		: Rp.	150.000

Jumlah biaya	: Rp.	225.000
Laba bersih		
Laba kotor – Jumlah biaya	: Rp.	4.885.000

## **B. Potensi Keberlanjutan Program**

Keberlanjutan program ini akan terus berlanjut dengan produk lebih berinovasi dan proses produksi lebih banyak untuk menghasilkan produk yang lebih bagus, dan memperluas pangsa pasar terkhusus untuk provinsi Bengkulu dan luar kota. Dan melihat tingginya minat masyarakat terhadap Stick Daun Kelor cemilan lezat sehat dan harga yang terjangkau untuk masyarakat umum dan mahasiswa serta mendorong kami untuk meningkatkan kualitas Stick Daun Kelor .

Hasil produksi ini merupakan Stick Daun Kelor yang memiliki rasa asin dan gurih dengan yang berbahan dasar daun kelor, Stick Daun Kelor ini masih mempertahankan rasa yang khas. Di dalam lingkungan masyarakat makanan Stick Daun Kelor 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 stick daun kelor 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 Stick Daun Kelor ini diharapkan dapat mengelola cemilan baru berupa Stick Daun kelor beraneka rasa yang sebelumnya kurang diketahui sehingga mampu menjadi alternatif cemilan baru di kalangan masyarakat Bengkulu. Meningkatkan produksi Stick Daun Kelor khususnya dikalangan masyarakat Bengkulu.

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Evaluasi**

Tanaman kelor (*Moringa oleifera*) merupakan salah satu jenis tanaman tropis yang mudah tumbuh di daerah tropis seperti Indonesia. Tanaman kelor merupakan tanaman perdu dengan ketinggian 7-11 meter dan tumbuh subur mulai dari dataran rendah 0 sampai ketinggian 700 meter di atas permukaan laut. Kelor dapat tumbuh pada daerah tropis dan subtropis pada semua jenis tanah dan tahan terhadap musim kering dengan toleransi terhadap kekeringan sampai 6 bulan. Daun kelor merupakan salah satu bagian dari tanaman kelor yang telah banyak diteliti kandungan gizi dan kegunaannya. Daun kelor sangat kaya akan nutrisi, diantaranya kalsium, zat besi, fosfor, kalium, zinc, protein, vitamin A, vitamin B, vitamin C, vitamin D, vitamin E, vitamin K, asam folat dan biotin.

#### **B. Kesimpulan**

Pemasaran dalam usaha Stick Daun Kelor MDN ini memiliki peran yang sangat penting dalam rangka mengenalkan produk dan meningkatkan penjualan, dapat dikatakan kunci suatu produk dapat cepat laku di masyarakat adalah terletak di segi pemasarannya. Apabila dalam suatu bisnis strategi pemasaran dapat dilakukan dengan baik dan tepat, maka bisnis tersebut akan cepat berkembang. Strategi

produk yang di lakukan adalah Dengan menggunakan strategi analisis SWOT, dan dengan berupaya memberikan produk Stick Daun Kelor MDN dengan kualitas terbaik. Sedangkan strategi promosi di lakukan dengan analisis swot.

Dengan berjalannya proses pembuatan Stick Daun kelor MDN ini yang dapat di jual dan melakukan transaksi penjualan dan pembeli. Hal ini tentu saja telah membuktikan bahwa berbisnis dapat kita lakukan atau kita produksi di mana saja dan berbisnis seperti ini kita juga dapat membuka peluang usaha bagi masyarakat untuk berwirausaha.

### **C. Saran**

Penyusunan proposal ini memerlukan perbaikan dan kritik serta saran yang sifatnya membangun. Sehingga penyusunan proposal di masa mendatang akan lebih baik lagi bagi kami. Untuk itu penusun mohon saran dalam melengkapi dan memperbaiki proposal .Dan diharapkan dengan disusunnya proposal ini dapat menjadi panduan untuk membuat proposal usaha kewirausahaan serta dapat menambah lapangan kerja baru di kota Bengkulu yang bisa mengurangi pengangguran yang ada di Bengkulu.

## DAFTAR PUSTAKA

- Panduan Pengelolaan Program Hibah DP2M Ditjen Dikti 2006 – Edisi VII, hal 331  
<https://juke.kedokteran.unila.ac.id.pdf>. Potensi Terapi Moringa Oleifera (Kelor)
- Al-Hayat : *Journal Of Biologi And Applied Biology*, Vol 2, No. 2, 2019. h. 44-45
- Didin Hafiduddin, *Islam Aplikatif*, (Jakarta: Gema Insani, 2003), hlm. 28
- Akhmad Mujahidin, Aktifitas Produksi Dalam Perspektif Ekonomi Islam, *Jurnal Dosen Ekonomi*.
- AL-INTAJ, Vol.5, No.1, Maret 2019* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu P-ISSN: 2476-8774/E-ISSN: 2621-668X
- 5 Tahap Proses Pemasaran (*marketing proces*) menurut Philip Kotler
- Jaidan Jauhari, “Upaya Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah (Ukm) Dengan Memanfaatkan *E-Commerce*” (Fakultas Ilmu Komputer Universitas Sriwijaya, 2009). hal.6
- Ahmad Ramadhan, Fivi Rahmatus Sofiyah, ”Analisis SWOT Sebagai Landasan Dalam Menentukan Strategi Pemasaran (studi *McDonald’s Ring Road*)” Staf Pengajar Departemen Manajemen FE USU, (Rangkuti, 2009). hal.4
- Jurnal pemberdayaan masyarakat universitas al azhar, pendampingan pengurusan pirt umkm pangan di desa cikidang,sukabumi. <https://jurnal.uai.ac.id/.Tgl-01-Januari-2021/> Jurnal-pemberdayaan- Masyarakat-Universitas-Al-Azhar
- <https://www.febis.iainbengkulu.ic.id>

# LAMPIRAN I

