

**PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA (PKM)
PERENCANAAN DODOL KALAMANSI
(STUDI KASUS DI BUMI AYU UJUNG
KOTA BENGKULU)**



SKRIPSI

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

Oleh :

ARMA YUDA NOVIANTO
NIM. 1711140084

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

PERSETUJUAN PEMBIMBING


Skripsi yang ditulis oleh "Program Kreativitas Mahasiswa (PKM) Perencanaan Dodol Kalamansi Studi Kasus di Bumi Ayu Ujung Kota Bengkulu", oleh Arna Yuda Novianto NIM. 1711140084. Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam telah diperiksa dan diperbaiki 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


03 Jumadil Akhir 1442 H

Pembimbing I

Pembimbing II


Dr. Fatimah Yunus, M.A.

NIP. 19630319200032003


Dr. Des Isnaini, M.A.

NIP. 197412022006042001



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan raden patah pagar dewa bengkulu
Telepon (0736) 51171, 51171, 51176 fax. (0736) 51171

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi dengan judul "Program Kreativitas Mahasiswa (PKM)

Perencanaan Dodol Kalamansi Studi Kasus di Bumi Ayu Ujung Kota

Bengkulu", oleh Arma Yuda Novianto NIM. 1711140084, Program Studi

Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi 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 Zulhijah 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, 30 Juli 2021 M
30 Dzulhijah 1442 H

Tim Sidang Munaqasyah

Ketua

Sekretaris

Drs.M. Svakroni, M.Ag
NIP. 1957070619876031000

Rizky Harivadi, M.Ace
NIP. 198711262019031004

Penguji I

Penguji II

Drs.M. Svakroni, M.Ag
NIP. 1957070619876031000

Nonie Afrianty, ME
NIP. 199304242018012002

Mengetahui,
Dekan

Dr. Asnaini, MA
NIP. 197304121998032003



SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini saya menyatakan:

1. Program Kreativitas mahasiswa dengan judul “Program Kreativitas mahasiswa (PKM) Perencanaan Dodol Kalamansi (Studi di Bumi Ayu Ujung Kota Bengkulu)”, adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di IAIN Bengkulu maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Program Kreativitas Mahasiswa ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari Tim Pembimbing.
3. Di dalam Program Kreativitas mahasiswa 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.

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

Bengkulu, 25 Juli 2021 M
25 zulhijah 1442 H



Arma Yuda Novianto
NIM.1711140084

ABSTRAK

Program Kreativitas Mahasiswa (PKM) Perencanaan Dodol Kalamansi
Studi di Bumi Ayu Ujung Kota Bengkulu
Oleh Arma Yuda Novianto NIM. 1711140075

Tujuan diadakannya program usaha ini adalah untuk meningkatkan kemampuan dan kreatifitas kami dalam menciptakan suatu hal yang baru, dapat berpikir panjang atau luas dalam menjalankan setiap kegiatan, serta membuka peluang atau kesempatan untuk mendapatkan keuntungan yang cukup besar dan melatih jiwa kewirausahaan yang sedikit banyak kami miliki agar lebih terampil, efektif, dan efisien dibidang kewirausahaan. Dalam Program Kreativitas Mahasiswa (PKM), oleh karena itu kami sebagai penulis berusaha menciptakan usaha kecil menengah yaitu "ISYU DODOL KALAMANSI". Yang merupakan olahan produk baru dari buah jeruk kalamansi. Usaha ini layak untuk dipasarkan di kalangan masyarakat dan bisa dijadikan oleh-oleh khas Bengkulu Program usaha makanan yang kami buat berbahan dasar jeruk kalamansi sebagai bentuk pembelajaran kreativitas mahasiswa di dalam mengasah dan mengaplikasikan ilmu kewirausahaan yang telah diberikan oleh dosen pengajar. Kami membuat program ini karena makanan tersebut juga banyak digemari dan disukai oleh semua orang baik dari kalangan anak-anak sampai orang dewasa. Dengan keyakinan dan kerja keras yang kami lakukan usaha ini akan berhasil, karena kami mengolah jeruk kalamansi yang biasanya hanya dijadikan sirup kali ini kami berinovasi dijadikan olahan Dodol Kalamansi.

Kata Kunci: Keuangan, BEP

KATA PENGANTAR

Segala Puji dan syukur ke hadirat Allah SWT atas segala nikmat dan karuniaNya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul atas segala nikmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan akhir Program Kreativitas Mahasiswa yang berjudul **“Program Kreativitas Mahasiswa (PKM) Perencanaan Dodol Kalamansi (Studi di Bumi Ayu Ujung 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 lurus baik di dunia maupun akhirat.

Penyusunan laporan ini bertujuan untuk mengungkap masalah dan untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.E) pada Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi islam pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam 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. Drs. Fatimah Yunus, M.A. Selaku pembimbing I yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing dan memberikan bimbingan pada penulisan tugas akhir ini.
4. Ibu Miti Yarmunida, M. Ag. Selaku Pembimbing II, yang telah memberikan bimbingan, motivasi, semangat, dan arahan dengan penuh kesabaran.
5. Kedua orang tua Penulis yang selalu mendoa'akan kesuksesan penulis.
6. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu yang telah mengajar dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan.
7. Staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam 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 mohon maaf dan mengharapkan kritik dan

saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan penulis ke depan.

Bengkulu, 16 Februari 2021 M
03 Jumadil Akhir 1442 H
Penulis,



Arma Yuda Novianto
NIm. 1711140084

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN	v
PERNYATAAN KEASLIAN	vi
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang.	1
B. Rumusan Masalah.	4
C. Tujuan Program.....	5
D. Manfaat Program.....	5
E. Luaran Yang Diharapkan	6
BAB II GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA	
A. Analisa Produk	7
B. Pangsa Pasar.	7
C. Lokasi Usaha	8
D. Analisa Kelayakan Usaha/Program.....	9
E. Analisa Keuntungan	9
BAB III METEDO PELAKSANAAN	
A. Alat dan Bahan.	12
B. Uraian Pelaksanaan Tugas Bagian Perencanaan.	13
BAB IV ANGGARAN BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN	
A. Anggaran Biaya.....	18
B. Jadwal Kegiatan.	21

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

- A. Hasil Yang Dicapai Berdasarkan Luaran
Program.22
- B. Potensi Keberlanjutan Program..... 26

BAB VI PENUTUP

- A. Evaluasi. 27
- B. Kesimpulan..... 27
- C. Saran..... 28

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Alat.....	12
Tabel 3.2 Investasi Peralatan	13
Tabel 3.3 Investasi Modal Kerja.....	14
Tabel 4.1 Anggaran Biaya	18
Table 4.2 Jadwal Kegiatan.....	21

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Surat Penunjukan Pembimbing
- Lampiran 2 : Form Pengajuan Judul Tugas Akhir
- Lampiran 3 : CV Pembimbing 1
- Lampiran 4 : CV Pembimbing 2
- Lampiran 5 : CV Anggota
- Lampiran 6 : Lembar Bimbingan Pembimbing 1
- Lampiran 7 : Lembar Bimbingan Pembimbing 2
- Lampiran 8 : Sertifikat Penyuluhan Keamanan Pangan
- Lampiran 9 : Sertifikat S-PIRT
- Lampiran 10 : Surat Persetujuan Pemenuhan Komitmen
- Lampiran 11 : Izin Usaha
- Lampiran 12 : Nomor Induk Berusaha (NIB)
- Lampiran 13 : Dokumentasi

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.¹

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 kudu atau jenang kudu, 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

¹ Id.m.wikipedia.org

Pengembangan, kementerian Ristek Dikti untuk 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.²

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, dengan kata lain jumlah total pendapatan sama dengan jumlah total biaya.³

Perencanaan merupakan suatu cara rasional untuk mempersiapkan masa depan Becker (2000) dalam Rustiadi (2008:339). Sedangkan menurut Alder (1999) dalam

² 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

³ Vivin, Dzulkrirom, 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

Rustiadi (2008:339) menyatakan bahwa: perencanaan adalah suatu proses menentukan apa yang ingin dicapai pada masa yang akan datang serta menetapkan tahapan-tahapan yang dibutuhkan untuk mencapainya.⁴

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

1. Bagaimana cara menganalisis perencanaan keuangan dodol kalamansi dengan menggunakan rumus BEP?

C. Tujuan Program

Tujuan dari kewirausahaan ini yaitu:

1. Menjadi salah satu sumber pengetahuan dan pengalaman kerja tentang proses pembuatan dodol agar dapat dikembangkan dan sebagai bahan informasi tentang sistem industry pembuatan produk.
2. Sebagai bekal bagi mahasiswa untuk membandingkan teori yang dipelajari dengan kenyataan/praktek yang ada di lapangan.

⁴ Taufiqurokhman. *Konsep Dan Kajian Ilmu Perencanaan*. (Fakultas Ekonomi Sosial Dan Ilmu Politik:2008),h.3

3. Memberikan pengalaman bagi mahasiswa untuk persiapannya dimana, mahasiswa terjun ke lapangan atau masyarakat dan dapat menciptakan lapangan pekerjaan yang baru.
4. Kerjasama antara pembudidaya jeruk kalamansi dan pengusaha minuman atau makanan yang menggunakan bahan dari jeruk kalamansi.
5. Sebagai salah satu syarat tugas akhir.

D. Manfaat Program

Manfaat dari usaha dodol kalamansi ini diantaranya adalah kita bisa mendapatkan keuntungan finansial dengan adanya usaha ini. Disamping itu, dengan adanya usaha dodol kalamansi ini kita dapat menyediakan lapangan pekerjaan untuk orang lain. Kita juga bisa membantu para petani jeruk kalamansi yang bermitra dengan kita untuk memasarkan produk jeruk kalamansi yang telah mereka hasilkan.

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 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.

B. Pangsa Pasar

Dodol kalamansi selain enak rasanya, juga sangat bermanfaat bagi kesehatan tubuh kita. Oleh karena itu, target pasar kami adalah semua kalangan baik usia tua maupun muda, pelajar, karyawan, mahasiswa, dan lain sebagainya. Untuk merealisasikannya, lokasi atau tempat juga menentukan keberhasilan menggarap target pasar. Maka lingkungan yang paling tepat untuk menjual dodol kalamansi adalah tempat-tempat wisata, pasar, lingkungan sekolah, dan lingkungan kantor.

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 semakin 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 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 lainnya 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.⁵

E. Analisis Keuntungan

a. Pengertian Analisis *Break Even Point* (BEP)

Menuru Sigit Analisis *break even point* atau titik impas merupakan suatu cara yang digunakan oleh manajer perusahaan untuk mengetahui atau untuk merencanakan pada volume produksi atau volume penjualan berapakah perusahaan tidak memperoleh keuntungan atau tidak menderita kerugian

⁵ <http://www.lokerpns.web.id/2018/05/pengertian-resiko-usaha-jenis-contoh-cara-mengatasinya.html>

b. Kegunaan Analisis *Break Even Point* (BEP)

Menurut Kasmir (2010:334-335), terdapat beberapa manfaat di dalam analisis *break even point* (BEP) bagi manajemen perusahaan, diantaranya yaitu :

- a) Mendesain spesifikasi produk
- b) Menentukan harga jual persatuan
- c) Menentukan target penjualan dan penjualan minimal
- d) Memaksimalkan jumlah produksi dan penjualan
- e) Merencanakan laba yang diinginkan serta tujuan lainnya.

c. Keterbatasan Analisis *Break Even Point* (BEP)

Ada beberapa keterbatasan yang perlu untuk diketahui dalam analisis *break even point* menurut Keown, dkk (2010:115-116), adalah sebagai berikut:

- a) Hubungan biaya, volume, laba diasumsikan meningkat secara linear.
- b) Kurva total pendapatan (kurva penjualan) diasumsikan meningkat secara linear sesuai dengan volume *output*.
- c) Diasumsikan perpaduan antara produksi dan penjualan relatif tetap.
- d) Diagram *break even* dan perhitungan *break even*

merupakan bentuk analisis statis.

d. Asumsi Dasar Analisis *Break Even Point* (BEP)

Asumsi-asumsi yang mendasari analisis impas menurut Mulyadi dalam bukunya “Akuntansi Manajemen: Konsep, Manfaat dan Rekayasa” (2001:260), adalah sebagai berikut:

- a) Variabilitas biaya dianggap mendekati pola perilaku yang diramalkan.
- b) Harga jual produk tidak berubah-ubah pada berbagai tingkat volume penjualan.
- c) Kapasitas produksi pabrik dianggap secara relatif konstan.
- d) Harga faktor-faktor produksi dianggap tidak berubah.
- e) Efisiensi produksi dianggap tidak berubah.
- f) Perubahan jumlah persediaan awal dan persediaan akhir tidak berpengaruh.
- g) Komposisi produk yang dijual tidak berubah.
- h) Satu-satunya faktor yang mempengaruhi biaya yaitu volume.⁶

⁶ Vivin, Dzulkrirom, Raden. *Analisis Break Even Point sebagai alat perencanaan penjualan pada tingkat laba yang diharapkan.* (Jurnal Administrasi Bisnis Vol.35 No. 1 juni 2016), h. 199-200

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.	Kompur 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.

A. Uraian Pelaksanaan Tugas Bagian Keuangan

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 mensejahterakan perekonomian UKM (Usaha Kecil Menengah) di Indonesia.

1. Rekap Biaya Untuk Dodol Kalamansi

Tabel 3.2 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.	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 Modal Kerja

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

Tabel 3.3 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

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 Tahun⁷

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

b. Biaya Variabel

Untuk produksi 10 kemasan dodol kalamansi dibutuhkan biaya komponen:

Perasan jeruk 300 ml	= Rp. 20.000
Gula pasir 1 kg	= Rp. 25.000

⁷ Arief Sugiono, *Manajemen Keuangan*, (PT Grasindo : Jakarta, 2009) , h .95

Gula merah 1/2 kg	= Rp. 8.000
Santan 1 kg	= Rp. 8.000
Rose Brand ketan 1 bungkus	= Rp. 12.000
Kemasan 3 lembar	= Rp. 9.000
<u>Logo 5 lembar</u>	<u>= Rp. 50.000 +</u>
Total	= Rp. 119.500

Biaya produksi untuk 10 kemasan Dodol Kalamansi adalah:

Biaya tetap	= Rp. 177.000 / 250 kemasan	= Rp. 708
<u>Biaya variable</u>	<u>= Rp. 119.500 / 10 kemasan</u>	<u>= Rp. 11.950</u>
Biaya produksi 10 kemasan Dodol Kalamansi		= Rp. 12.658

c. Perhitungan titik impas⁸

Titik impas dihitung berdasarkan jumlah

Dodol kalamansi yang dibuat:

Biaya produksi per 10 kemasan = Rp. 12.658,-

Harga jual dipasarkan per 10 kemasan rata-rata = Rp.12.500,-

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (Break Event Point)} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual} - \text{Biaya Variabel}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 177.000}}{\text{Rp. 12.500} - \text{Rp. 11.950}} \\
 &= 250 \text{ kemasan}
 \end{aligned}$$

⁸ Jumingan, *Analisis Laporan Keuangan*, (Jakarta : PT BUMI AKSARA, 2005) , h.192

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 IV
ANGGARAN BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN

A. Anggaran Biaya

Tabel 4.1 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
	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 pengadaan	4 buah	Rp. 20.000	Rp. 80.000
	Pembuatan LPJ dan pengandaan	4 buah	Rp. 20.000	Rp. 80.000
	ATK kertas HVS	2 Rim	Rp. 30.000	Rp. 60.000
Jumlah				Rp. 220.000

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. 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	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

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 Berdasarkan Luaran Program

1. 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.⁹ Adapun kegiatan yang diadakan oleh dinkis kesehatan dilakukan pada 6 november 2020 dirumah makan

⁹ <https://sokitajaya.co.id/pengajuan-ijin-edar-pirt/>. Tgl 1 februari 2021.

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 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). Ternyata itu tidak menjadi masalah, dan kelompok ini mendaftarkan beberapa produk yang rencananya akan diproduksi.

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 pendaftaran PIRT

Saat mendaftarkan diri untuk pengajuan PIRT, kami diminta mengisi formulir pendaftaran Penyuluhan Keamanan, mengumpulkan fotokopi KTP dan pas foto 3x4 sebanyak 2 lembar untuk pengajuan PIRT. Sertifikat ini dapat digunakan di seluruh wilayah Indonesia. Setelah mengikuti pelatihan pangan mendapatkan 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

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 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

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.

Produksi dodol kalamansi ini diharapkan dapat 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

Dalam evaluasi ini dapat disimpulkan, jika kita mampu membuat dan menjual sebanyak 250 kemasan per bulan, maka usaha kita berada pada titik impas (tidak untung dan tidak rugi). Yang mana evaluasi ini dapat membantu mengetahui posisi keuangan dan jua dapat membantu kegiatan dalam menentukan penetapan harga dengan menggunakan rumus BEP.

B. KESIMPULAN

Analisis laporan keuangan merupakan pemeriksaan terkait angka-angka dalam laporan keuangan. Tujuan analisis laporan keuangan adalah mengevaluasi kinerja dari suatu kelompok. Hasilakhir dari kegiatan akuntansi adalah laporan keuang yang digunakan oleh perusahaan/organisasi untuk membantu dan mengendalikan perusahaan/organisasi atau memberikan gambaran situasi keuangan pada pihak yang berkepentingan.

Dalam Program Kreativitas Mahasiswa proses perencanaan merupakan rencana perusahaan/pengusaha untuk memanfaatkan peluang-peluang usaha yang terdapat dilingkungan eksternal, menjelaskan keunggulan bersaing usaha, serta menjelaskan berbagai langkah yang harus dilakukan

untuk menjadikan peluang usaha tersebut menjadi suatu bentuk usaha yang 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

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

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

Id.m.wikipedia.org . 1 februari 2021

Jumingan. 2005 *Analisis Laporan Keuangan*, Jakarta : PT BUMI AKSARA

Sugiono Arief.2009 *Manajemen Keuangan*, Jakarta : PT Grasindo

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)

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

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

L

A

M

P

I

R

A

N

LAMPIRAN GAMBAR

1. Lokasi Pemasaran



2. Bahan-bahan Produk



3. Proses Pembuatan



4. Proses Pengemasan



5. Logo Produk



6. Kemasan Produk



7. Promosi Menggunakan WhatssAp



8. Promosi menggunakan Instagram



9. Pemasaran



LAMPIRAN BIODATA

1. Identitas Diri

1.	Nama Lengkap	Arma Yuda Novianto
2.	Jenis Kelamin	Laki-Laki
3.	Program Studi	Perbankan Syariah
4.	NIM	1711140084
5.	Tempat dan Tanggal Lahir	Arga Makmur, 08 November 1999
6.	E-mail	armayuda441@gmail.com
7.	Nomor Telp/HP	085788142158

2. Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMA
Nama Institut	SDN 08 Giri Mulya	SMPN 02 Giri Mulya	SMAN 01 Giri Mulya
Jurusan	-	-	-
Tahun Masuk- Keluar	2005-2011	2011-2014	2014-2017

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan

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, 03 Maret 2021 M
19 Rajab 1442 H



Arma Yuda Novianto
NIM.1711140084

LAMPIRAN 2 BIODATA DOSEN PEMBIMBING I

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 Efecce 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 I



Dra. Fatimah Yunus, MA
NIP. 19630319200032003

LAMPIRAN 3 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	Pagar Alam, 02 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	SDN 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	IAIN 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 Syari'ah Studi di Bank syari'ah Mandiri
3.	Konsep Uang Dalam Islam
4.	Peranan Kebijakan Fisikal dalam Sebuah Negara

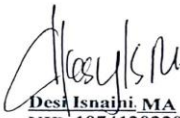
Semua data yang tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila dikemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya bersedia menerima sanksi.

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



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Bengkulu
Telepon (0736) 51171, 51172, 51276 Fax. (0736) 51171

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

I. Identitas Mahasiswa

Nama : Arma Yuda Novianto
NIM : 1711140084
Program Studi : Perbankan Syariah
Anggota : 1. Indah Dwi Lestari (NIM : 1711140094)
2. Siti Nurjanah (NIM : 1711140075)
(maksimal 3 Orang)

II. Pilihan Tugas Akhir:

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

Judul Tugas Akhir:
PROGRAM KREATIFITAS MAHASISWA (UKM) "DODOL KALAMANSI RAFLESIA"

III. Proses Validasi:

A. Dosen Pembimbing Rencana Tugas Akhir

Catatan: *Dpa di lunakan*

Bengkulu, 16 Desember 2020
Dosen Pembimbing Rencana Tugas Akhir

[Signature]
Dra. Fatmah Yunus, M.A
NIP. 196303192000032000

B. Ketua Jurusan

Judul yang disetujui:
SOA, sesuai arah dari pembimbing rencana tugas akhir

Penunjukkan Dosen Pembimbing:

Dra. Fatmah Yunus MA

Mengesahkan
Kajur Ekis/Manajemen
Am.
[Signature] 17/12-2020
Desi Isnaini, MA
NIP: 197412022006042001

Bengkulu, 16 Desember 2020
Ketua Tim
Mahasiswa

[Signature]
Arma Yuda Novianto
NIM: 1711140084



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
BENGKULU

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

SURAT PENUNJUKAN

Nomor: 1494/In.11/F.IV/PP.00.9/12/2020

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

1. N A M A : Dra. Fatimah Yunus, M. A.
NIP. : 19630319200032003
Tugas : Pembimbing Tugas Akhir
2. N A M A : Desi Isnaini, M. A.
NIP. : 197412022006042001
Tugas : Pembimbing Tugas Akhir

Untuk membimbing, mengarahkan, dan mempersiapkan hal-hal yang berkaitan dengan penyusunan draft program kreativitas mahasiswa ini dilakukan sampai persiapan ujian tugas akhir bagi mahasiswa yang namanya tertera di bawah ini :

1. N A M A : Arma Yuda Novianto
NIM : 1711140084
2. N A M A : Indah Dwi Lestari
NIM : 1711140094
3. N A M A : Siti Nurjanah
NIM : 1711140075
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Tugas Akhir : **Kewirausahaan Dodol Kalamansi Raflesia**
Keterangan : Program Kreativitas Mahasiswa

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

Ditetapkan di : Bengkulu

Pada Tanggal : 23 Desember 2020

Dekan,

Dr. Asnaini, MA^{re}
NIP. 197304121998032003

Tembusan :

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



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU

Alamat : Jl. Raden Fatah Pagar Dewa Bengkulu 38211
Tlp. (0736) 51276, 51171, 53879 Fax. (0736) 51171-51172
Website: www.iainbengkulu.ac.id

LEMBAR BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama/NIM/Prodi : Arma Yuda Novianto/1711140084/Perbankan Syariah

Pembimbing I : Dra. Fatimah Yunus, MA

Judul Tugas Akhir : Perencanaan Dodol Kalamansi

No	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Bimbingan	Paraf
1.	12/11/2020	- Bimbingan Praker PkM	- Fokus pada Produk PkM	A
2.	3/12/2020	- Acc Proposal	- lanjutkan PkM - Pahami Pedoman	B
3.	1/03/2021	- Bimbingan Hasil Penelitian	- Karena rumusan masalah No 1 Sama, maka disimpulkan Sama. - Karena rumusan masalah berbeda (fokus Penelitian) maka juga hasilnya fokus penelitiannya.	A
4.	2/03/2021	- Blanko Nilai - Lembar Persetujuan	- Teliti pada Bulan Hijrah - Perbaiki kriteria dan bobot pada Blanko Nilai	A
5	3/3-2021	Ace.	- Sp. PkM ujian - GG Ace	A

Bengkulu, 3 Maret 2021 M
Rajab 1442 H

Pembimbing

Dra. Fatimah Yunus, MA
NIP. 19630319200032003



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU

Alamat : Jl. Raden Fatah Pagar Dewa Bengkulu 38211
Tlp. (0736) 51276, 51171, 53879 Fax. (0736) 51171-51172
Website: www.iainbengkulu.ac.id

LEMBAR BIMBINGAN

Nama Mahasiswa : Arma Yuda Novianto
NIM : 1711140084
Judul Tugas Akhir : Dodol Kalamansi Raflesia

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

No.	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Pembimbing	Paraf Pembimbing
1.	12/02/2021	- Penyerahan Sk Pembimbing dan Penyerahan Proposal	-	
2.	02/02/2021	- Penyerahan laporan kelompok	- laporan dibagi menjadi individu	
3.	09/02/2021	- Penyerahan laporan individu	- judul lebih diperjelas	
4.	08/02/2021	- Bimbingan perbaikan kemas	- kemas dibuat lebih menarik	
5.	11/02/2021	- perbaikan laporan akhir	- perhatikan sistematika.	
6.	16/02/2021	Ace		

Mengetahui,
Ketua Jurusan Ekonomi Islam

Desi Isnaini, M.A
NIP.197412022006042001

Bengkulu, 16 Februari 2021
Pembimbing II

Desi Isnaini, M.A
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

SUSILAWATI, 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/DPMPSTP/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. Basukl Rahmat Sawah Lebar Baru, Ratu Agung, Bengkulu City, Bengkulu
38115
Telp. (0736) 349731 Fax . Telp. (0736) 349731 email :
dpmpstpkotabkl@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. Selebar 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/DPMPSTSP/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

**NOMOR INDUK BERUSAHA (NIB)
1284000132571**

Berdasarkan ketentuan Pasal 24 ayat (1) Peraturan Pemerintah Nomor 24 Tahun 2018 tentang Pelayanan Perizinan Berusaha Terintegrasi Secara Elektronik, Lembaga OSS menerbitkan NIB kepada :

Nama Pemilik Usaha : **INDAH DWI LESTARI**
Nomor KTP : **1705055304990001**
NPWP Pemilik Usaha :
Nama Usaha : **ISYU Dodol Kalamansi**
NPWP Usaha :
Alamat : **TALANG BERINGIN, Kel. Talang Beringin, Kec. Semidang Alas Maras, Kab. Seluma, Prov. Bengkulu**
Kode dan Nama KBLI : **10792 - INDUSTRI KUE BASAH**
Akses Kepabeanan :
Kekayaan Bersih : **Rp 20.000.000 (Dua Puluh Juta Rupiah)**

1. NIB merupakan identitas Pelaku Usaha dalam rangka pelaksanaan kegiatan berusaha dan berlaku selama menjalankan kegiatan usaha sesuai ketentuan peraturan perundang-undangan.
2. NIB adalah bukti Pendaftaran Penanaman Modal Berusaha yang sekaligus merupakan pengesahan Tanda Daftar Perusahaan dan hak akses kepabeanan.
3. Lembaga OSS berwenang untuk melakukan evaluasi data/atau perubahan atas izin usaha (izin komersial/operasional) sesuai ketentuan perundang-undangan.
4. Seluruh data yang tercantum dalam NIB dapat berubah sesuai dengan perkembangan kegiatan berusaha.
5. Apabila di kemudian hari ternyata terdapat kekeliruan dalam Keputusan ini, maka akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya.

Diterbitkan tanggal : **27 Januari 2021**
Perubahan ke-1 Tanggal : **3 Maret 2021**

Oleh: **Badan Koordinasi Penanaman Modal**



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.

Dicetak tanggal : 22 Maret 2021



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 Kalamansi
Kode KBLI : 10792
Nama KBLI : INDUSTRI KUE BASAH
Alamat Usaha : JL. MAHONI RT 20 RW 4, Kel. Bumu Ayu, Kec. Selebar, 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 dan 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, Pimpinan 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

1. 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

Dicetak tanggal : 22 Maret 2021

**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 |
| 2. Indah Dwi Lestari | NIM. 1711140094 |
| 3. Siti Nurjanah | NIM. 1711140075 |

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

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
DAFTAR ISI.....	ii
DAFTAR TABEL	iv
DAFTAR GAMBAR.....	v
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Tujuan Program	6
D. Manfaat Program	6
E. Luaran Yang Diharapkan	7
BAB II GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA	
A. Analisa Produk.....	9
B. Pangsa Pasar.....	9
C. Lokasi Usaha.....	10
D. Analisa Kelayakan Usaha/Program	11
E. Analisa Keuntungan.....	12
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.....	34
BAB IV ANGGARAN BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN	

A. Anggaran Biaya	36
B. Jadwal Kegiatan.....	38

BAB V HASIL YANG DICAPAI DAN POTENSI

KEBERLANJUTAN

A. Hasil Yang Dicapai Berdasarkan Luaran Program.....	40
B. Potensi Keberlanjutan Program	45

BAB VI PENUTUP

A. Evaluasi.....	47
B. Kesimpulan.	48
C. Saran.	49

DAFTAR PUSTAKA.

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Investasi Peralatan	12
Tabel 2.2 Investasi Modal Kerja	13
Tabel 3.1 Alat.....	17
Table 3.2 laporan Penjualan Dodol Kalamansi.....	34
Tabel 4.1 Anggaran Biaya	36
Table 4.2 Jadwal Kegiatan	39

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.¹⁰

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.¹¹ 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, dengan kata lain jumlah total pendapatan sama dengan jumlah total biaya.¹²

Ilmu *marketing* atau pemasaran lebih tinggi dari sekedar menjual atau berdagang. Manajemen pemasaran mencakup juga mengenai rekayasa produksi yang sesuai dengan kebutuhan pasar.

¹⁰ <http://id.wikipedia.org/wiki/Dodol> /Tgl 1 februari 2021, jam 13:00

¹¹ Taufiqurokhman. *Konsep Dan Kajian Ilmu Perencanaan*. (Fakultas Ekonomi Sosial Dan Ilmu Politik:2008),h.3

¹² Vivin, 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

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 (UMKM) memberikan makna tersendiri pada usaha menekan angka kemiskinan suatu negara.¹³

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 tepung ketan. Saat ini dodol lebih dikenal dengan nama daerah asal seperti dodol garut, dodol kudu atau jenang kudu, gelemai Sumatera Barat dan Kalimantan, dodol buah-

¹³ Zulkarnaen Oky Halim, *Analisis Strategi Pemasaran Pada Usaha Kecil Menengah (UKM) Makanan Ringan*, (Semarang: 2013), h. 1.

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.

Program 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 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.¹⁴

Tujuan dari Program Kreativitas Mahasiswa yaitu untuk mengenalkan produk baru dari bahan utama sari jeruk kalamansi. Dapat diketahui oleh masyarakat program ini dapat

¹⁴ 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

dialakukan dan dapat menjadi sebuah peluang usaha UMKM. Sehingga dapat mengurangi pengangguran yang ada.

B. Rumusan Masalah

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

C. Tujuan Program

Tujuan dari kewirausahaan ini yaitu:

1. 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.
2. Bisa mengenalkan produk dodol kalamansi di daerah bengkulu dan di luar daerah bengkulu agar bisa diminati oleh seluruh masyarakat.
3. Memberikan pengalaman bagi mahasiswa untuk persiapanya dimana, mahasiswa terjun ke lapangan atau masyarakat dan dapat menciptakan lapangan pekerjaan yang baru.
4. Kerjasama antara pembudidaya jeruk kalamansi dan pengusaha minuman atau makanan yang menggunakan bahan dari jeruk kalamansi.
5. 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 menonjolkan 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.¹⁵ Produk 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 semakin 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 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

¹⁵ Arsi Ariyanto, dkk, *Strategi Pemasaran di Masa Pandemi*, (Sumatera Barat: 2021), h.9.

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 lainnya 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.¹⁶

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 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

¹⁶ <http://www.lokerpns.web.id/2018/05/pengertian-resiko-usaha-jenis-contoh-cara-mengatasinya.html>

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
Total Investasi Peralatan				Rp. 630.000

2. Investasi Modal Kerja

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.	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

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 Tahun¹⁷

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

¹⁷ Arief Sugiono, *Manajemen Keuangan*, (PT Grasindo : Jakarta, 2009) , h .95

b. Biaya Variabel

Untuk produksi 10 kemasan dodol 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
Kemasan 3 lembar	= Rp. 9.000
<u>Logo 5 lembar</u>	<u>= Rp. 50.000 +</u>
Total	= Rp. 119.500

Biaya produksi untuk 10 kemasan Dodol Kalamansi adalah:

Biaya tetap	= Rp. 177.000 / 250 kemasan	= Rp. 708
<u>Biaya variable</u>	<u>= Rp. 119.500 / 10 kemasan</u>	<u>= Rp. 11.950</u>
Biaya produksi 10 kemasan Dodol Kalamansi		= Rp. 12.658

c. Perhitungan titik impas¹⁸

Titik impas dihitung berdasarkan jumlah Dodol kalamansi yang dibuat:

Biaya produksi per 10 kemasan	= Rp. 12.658,-
Harga jual dipasarkan per 10 kemasan rata-rata	= Rp.12.500,-

¹⁸ Jumingan, *Analisis Laporan Keuangan*, (Jakarta : PT BUMI AKSARA, 2005) , h.192

$$\begin{aligned}\text{BEP (Break Event Point)} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual} - \text{Biaya Variabel}} \\ &= \frac{\text{Rp. 177.000}}{\text{Rp. 12.500} - \text{Rp. 11.950}} \\ &= 250 \text{ kemasan}\end{aligned}$$

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 3.4 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.	Kompur Gas	1 buah
8.	Tabung Gas	1 buah
9.	Staples	4 buah

2. Bahan

Bahan produk yang kami gunakan dalam pembuatan Dodol Kalamansi 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:

a. Pembuatan Dodol Kalamansi

Langkah-langkah:

- a) 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



- b) 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



- c) 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



- d) Masukkan 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



- e) 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



- f) Setelah 30 menit, pada umumnya campuran dodol akan berubah warna menjadi cokelat 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 cokelat tua, berkilat dan sudah tidak lengket lagi.

Gambar 3.6 Dodol kalamansi sudah masak



- g) Setelah dodol sudah masak kemudian dodol di diangkat dan dinginkan dari kualii pemasakan tadi. Kemudian setelah dingin dodol bisa dikemas dan bisa langsung di pasarkan.

Gambar 3.7 Siap dikemas



B. 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 di Perumahan 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.

1. 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 menarik perhatian konsumen produk ini dijelaskan secara detail kepada konsumen. Produk dodol kalamansi ini memiliki rasa 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 menggunakan protocol kesehatan dengan menjaga jarak.

3.1 Promosi secara *face to face*



3.2 Pemasaran ke-3



b. Promosi menggunakan WhatsAp

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 WhatssAp



c. Promosi menggunakan Instagram

Untuk menambah konsumen, selain whatssAp 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.¹⁹ 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

¹⁹ Hadiyati, Ernani, *Kajian Pendekatan Kewirausahaan dan Kinerja Penjualan Usaha Kecil*. Fakultas Ekonomi Universitas Malang 2009. Vol 11, hal 186.

dengan setelah produk terjual. Berbeda dengan penjualan yang hanya berkuat pada terjadinya transaksi penjual barang atau jasa.²⁰

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 pada proses 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.

²⁰ 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.²¹ Pada 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 minggu, karena produk ini tidak dapat bertahan lama itu disebabkan karena produk basah dan

²¹ Musfar Tengku Firli, *Manajemen Pemasaran Bauran Pemasaran Sebagai Materi Pokok Dalam Manajemen Pemasaran*, (Bandung: 2020), h.9.

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 baurang 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.

3.9 Tempat/lokasi



5. 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.

B. 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 terhitung 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 terhitung 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	Rp 70.000
3	Pemateri	1 Orang	Rp 350.000	Rp 350.000
4	Copy dan jilid panduan pelatihan		Rp 15.000	Rp 45.000
	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	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
	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 pembatu/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 cokelat. 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. 3 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:

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

1. 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.²² 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 Edwar Suharnas dan ibu Yunika Sari dari bagian komunikasi BPOM. Sumber dana pelatihan ini diperoleh dari anggota perkelompok Dodol Kalamansi Raflesia materi

²² <https://sokitajaya.co.id/pengajuan-ijin-edar-pirt/>. Tgl 1 februari 2021.

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:

- 1) Mengisi **formulir pendaftaran**
- 2) **Kemudian fotocopy KTP**
- 3) 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 Eletronik, 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 :

- 1) Mencegah tercemarnya pangan olahan oleh cemaran biologis, kimia dan benda lain.
- 2) Mematikan atau mencegah hidupnya jasad renik patogen.
- 3) 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 PITR telah memberi izin yang diterbitkan oleh Dinas Kesehatan untuk produk makanan dan minuman yang telah memenuhi standar keamanan pangan.

B. Potensi keberlanjutan program

1. 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.

2. 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

A. 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.

B. 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.

C. 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](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.

LAMPIRAN GAMBAR

1. Lokasi Pemasaran



2. Bahan-bahan Produk



3. Proses Pembuatan





4. Proses Pengemasan



10. Logo Produk





13. Promosi menggunakan Instagram



14. Pemasaran

