

**ANALISIS KEUANGAN DAN PROSPEK KILABO
DENGAN MENGGUNAKAN BEP
(BREAK EVENT POINT)**



SKRIPSI

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

OLEH :

KIKI MARIAH
NIM. 1711140095

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



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Bengkulu
Telepon(0736) 51276, 51771 Fax (0736) 51771 Bengkulu

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi dengan judul "Analisis Keuangan dan Prospek Kilabo dengan menggunakan BEP (Break Event Point)" Oleh Kiki Mariah NIM. 1711140095, 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 Selasa

Tanggal 13 Juli 2021 M/03 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.).

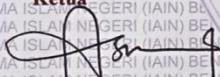
Bengkulu, 04 Agustus 2021 M

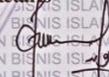
25 Zulhijah 1442 H

Tim Sidang Munaqasyah

Ketua

Sekretaris


Dr. Asnaini, MA


Nonie Afrivanti, M.E

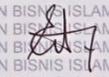
NIP. 197304121998032003

NIP. 199304242018012002

Penguji I

Penguji II


Dr. Asnaini, MA


Yunida Een Frivanti, M.Si

NIP. 197304121998032003

NIP. 198106122015032003

Mengetahui,

Dekan




Dr. Asnaini, MA

NIP. 197304121998032003

MOTTO

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya”

(Al-Baqarah: 286)

“Orang yang mampu belajar dari kesalahan adalah orang yang berani untuk sukses, so lets never giveup and do the best.”

(Kiki Mariah)



PERSEMBAHAN

Rasa Syukur yang tak terhingga kepada Allah SWT tuhan semesta alam yang maha segalanya atas segala kesempatan, keridhoan dan kenikmatan yang telah diberikan, skripsi ini ku persembahkan kepada:

❖ Kedua orang tua ku tercinta: Ayahanda (Sukarli Am.Spd) dan Ibunda (Elvi Sukaisih) yang selalu memberikan curahan kasih sayang untukku, semangat dan nasehat serta doa tulus yang tiada hentinya demi tercapainya keberhasilanku. Semoga rahmat Allah SWT selalu tercurah kepada keduanya

❖ Ayuk ku (Eka Dianti dan Riris) yang selalu memotivasi dan memberikan dukungan serta memberikan semangat.

❖ Keluarga besar ku yang telah memberikan semangat dukungan moril maupun materil selama aku menempuh pendidikan.

❖ Kedua pembimbing skripsiku (Ibu Dr. Fatimah Yunus, MA dan Ibu Dr. Miti Yarmunida, M.Ag) yang telah memberikan waktu, ilmu, perhatian dan masukan.

❖ Seluruh dosen program studi Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu atas bimbingan dan ilmu yang berharga yang diberikan kepadaku

❖ Terimakasih kepada sahabat-sahabat terbaik ku terutama tim kelompok Kilabo (Laras dan Bobby) yang selalu bersama mau suka maupun duka dalam menyelesaikan skripsi ini walaupun banyak cobaan ya wkwk

❖ Terimakasih kepada sahabatku (Indah, Endah, Siti, Yuda) yang telah memberikan semangatnya dan dukungannya

❖ *Terimakasih kepada Perbankan Syariah/C atas semangatnya*

❖ *Almamater Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu*

Terimalah ini sebagai bukti kasihku kepada kalian yang telah memberikan dorongan, waktu, semangat, pengorbanan, kesabaran, ketabahan, serta doanya dalam setiap jalanku.



PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini saya menyatakan :

1. PKM dengan judul “**Analisis Keuangan dan Prospek Kilabo dengan Menggunakan BEP (Break Event Point)**” adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di IAIN Bengkulu maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. PKM ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari Tim Pembimbing.
3. Di dalam PKM 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 ketidakbenaran dari pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, 05 Maret 2021 M
21 Rajab 1442 H

Mahasiswa yang menyatakan



Kiki Mariah
NIM. 1711140095

ABSTRAK

Analisis Keuangan dan Prospek Kilabo Dengan Menggunakan
BEP (Break Event Point)
Oleh Kiki Mariah NIM. 1711140095

Dijalan Bumi Ayu 6 Rt. 23 Rw. 01 No. 18 Blok D Kota Bengkulu sebagai lokasi produksi Kilabo untuk melaksanakan Program Kreativitas Mahasiswa (PKM) dimana produk yang kami hasilkan yaitu, Jahe Instan Bubuk dan Wedang Jahe. Jahe yang kami pilih disini yaitu jahe merah yang sudah tua. Untuk harga 1 kemasan plastik aluminium jahe instan bubuk dengan berat 100 gr seharga Rp. 15.000 dan untuk 1 botol wedang jahe dengan berat 250 gr seharga Rp. 7.000, untuk menghasilkan keuntungan laba/profit adalah tujuan utama dalam suatu usaha. Disini untuk menganalisis keuntungan dari produk Kilabo menggunakan rumus BEP (*Break Event Point*) adapun yang dimaksud dengan *Break Event Point* atau disebut juga dengan titik impas adalah suatu keadaan dalam aktivitas usaha perusahaan dimana perusahaan itu tidak mendapatkan laba/profit dan didalam kondisi yang sama sedang tidak mengalami kerugian atau dengan kata lain disebut (titik impas). Untuk mengembangkan usaha dapat dilakukan dengan cara pengukuran atau penilaian dari setiap aktivitas usaha. Oleh sebab itu pengusaha perlu menciptakan sebuah sistem pencatatan yang baik dari setiap aktivitas usaha tersebut. Dengan sistem pencatatan yang baik nantinya akan dihasilkan pelaporan hasil usaha dan kondisi perusahaan yang benar.

Kata Kunci : Keuangan, Prospek, BEP (Break Event Point)

ABSTRACT

**Kilabo Financial Analysis and Prospects Using BEP
(Break Event Points)**

By Kiki Mariah NIM. 1711140095

In the street Bumi Ayu 6 Rt. 23 Rw. 01 No. 18 Block D Bengkulu City as the location for Kilabo's production to carry out the Student Creativity Program (PKM) where the products we produce are Instant Ginger Powder and Wedang Jahe. The ginger we chose here is old red ginger. For the price of 1 plastic package of aluminum instant ginger powder weighing 100 gr for Rp. 15,000 and for 1 bottle of ginger wedang weighing 250 gr for Rp. 7,000, to generate profit / profit is the main goal in a business. Here to analyze the benefits of Kilabo products using the BEP (Break Event Point) formula as for what is meant by a Break Event Point or also called a break-even point is a condition in the company's business activities where the company does not make a profit/profit and in the same condition is not experience a loss or in other words it is called (Break Even Point). To develop a business, it can be done by measuring or evaluating each business activity. Therefore, entrepreneurs need to create a good recording system for each of these business activities. With a good recording system, the correct reporting of operating results and company conditions will be produced.

Keywords : Finance, Prospects, BEP (Break Event Point)

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr Wb,

Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kepada Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “Analisis Keuangan dan Prospek Kilabo dengan Menggunakan BEP (Break Event Point)”.

Penyusunan skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Program Studi Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu. Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis mendapat bantuan dari berbagai pihak. Dalam kesempatan ini izinkan penulis mengucapkan terimakasih teriring doa semoga menjadi amal ibadah dan mendapat balasan dari Allah SWT 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, M.A, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu yang telah memberikan kemudahan kepada kami selama masa perkuliahan.
3. Dr. Fatimah Yunus, M.A. Selaku pembimbing I, yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing dan memberikan bimbingan pada penulisan skripsi ini.

4. Dr. 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'kan 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 kedepan.

Bengkulu, 05 Maret 2021 H
21 Rajab 1442 H

Kiki Mariah
NIM. 1711140095

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN MOTTO	iv
PERSEMBAHAN	v
PERNYATAAN KEASLIAN	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Perumusan Masalah.....	5
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	8
C. Lokasi Usaha	10
D. Analisa Kelayakan Usaha/Program	10
E. Analisa Keuntungan	11

BAB III METODE PELAKSANAAN	
A. Alat dan Bahan	15
B. Uraian Pelaksanaan Tugas Bagian Keuangan	17
BAB IV ANGGARAN BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN	
A. Anggaran Biaya	23
B. Jadwal Kegiatan	26
BAB V HASIL YANG DICAPAI DAN POTENSI KEBERLANJUTAN	
A. Hasil Yang Dicapai	27
B. Potensi Keberlanjutan Program	28
BAB VI PENUTUP	
A. Evaluasi	30
B. Kesimpulan	31
C. Saran	32
DAFTAR PUSTAKA	33
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1	Investasi Peralatan Jahe Instan Bubuk	17
Tabel 3.2	Investasi Modal Kerja Jahe Instan Bubuk.....	18
Tabel 3.3	Investasi Peralatan Wedang Jahe	20
Tabel 3.4	Investasi Modal Kerja Wedang Jahe	21
Tabel 4.1	Anggaran Biaya.....	23
Tabel 4.2	Jadwal Kegiatan	26

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Form Pengajuan Judul Tugas Akhir
- Lampiran 2 : Surat Penunjukan Pembimbing
- Lampiran 3 : CV Anggota
- Lampiran 4 : CV Pembimbing 1
- Lampiran 5 : CV Pembimbing 2
- Lampiran 6 : Lembar Bimbingan Pembimbing 1
- Lampiran 7 : Lembar Bimbingan Pembimbing 2
- Lampiran 8 : Sertifikat Penyuluhan Keamanan Pangan
- Lampiran 9 : Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga
(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

Jahe (*Zingiberoficinale*) merupakan tanaman rimpang yang populer digunakan sebagai rempah-rempah dan obat. Jahe sering disajikan dalam bentuk wedang (minuman yang diseduh dengan air panas dan dapat menghangatkan tubuh) saat cuaca dingin. Beberapa hasil penelitian menunjukkan bahwa ekstrak jahe dapat meningkatkan daya tahan tubuh yang direfleksikan dalam sistem kekebalan dengan memberikan respon kekebalan inang terhadap mikroba yang masuk ketubuh.¹

Jahe merah dikenal juga dengan nama jahe sunti. Jenis jahe ini memiliki kandungan minyak atsiri tinggi dan rasa paling pedas dan aromanya sangat tajam, sehingga cocok untuk bahan dasar farmasi dan jamu. Ukuran rimpangnya paling kecil dengan warna merah. Jahe instan adalah produk pangan berbentuk serbuk terbuat dari ekstrak jahe ditambah gula dan rempah-rempah lain (misal, kapulaga, cengkeh, kayu manis, kayu secang, sereh wangi). Secara tradisional jahe instan dibuat dengan cara memanaskan campuran (sambil diaduk) sampai membentuk kristal.

¹Ravindran, P.N, and Babu, K.N. (2005) — *Ginger The Genus Zingiber*. CRC Press, New York. Hal. 87-90.

Secara tradisional ekstrak jahe digunakan antara lain sebagai obat sakit kepala, obat batuk, masuk angin, untuk mengobati gangguan pada saluran pencernaan, stimulan, diuretik, rematik, menghilangkan rasa sakit, obat anti-mual dan mabuk perjalanan, karminatif (mengeluarkan gas dari perut) dan sebagai obat luar untuk mengobati gatal digigit serangga, keseleo, bengkak, serta memar.

Program Kreativitas Mahasiswa (PKM) merupakan salah satu bentuk upaya yang ditempuh oleh Direktorat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (DP2M), Ditjen Dikti dalam meningkatkan kualitas peserta didik (mahasiswa) di perguruan tinggi agar kelak dapat menjadi anggota masyarakat yang memiliki kemampuan akademis dan profesional yang dapat menerapkan, mengembangkan dan meyebarluaskan ilmu pengetahuan budaya nasional.

Program Kreativitas Mahasiswa Kewirausahaan (PKMK) adalah inovasi untuk mengembangkan kemampuan mahasiswa dalam hal berwirausaha, yang sebagian besar didahului oleh survei pasar yang berorientasi pada laba, perlu ditegaskan di sini bahwa pembinaan kemampuan usaha yang dimaksud adalah bagi mahasiswa yang mengajukan PKMK. Mahasiswa yang mengusul sebagai wirausahaan dapat bekerja sama dengan masyarakat produktif.²

²Panduan Pengelolaan Program Hibah DP2M Ditjen Dikti 2006 Edisi VII, Hal 331

Dalam rangka memproduksi atau menghasilkan suatu produk, baik barang maupun jasa, perusahaan terkadang perlu terlebih dulu merencanakan berapa besar laba yang ingin diperoleh artinya dalam hal ini besar laba merupakan prioritas yang harus dicapai perusahaan, disamping hal-hal lainnya. Agar perolehan laba mudah ditentukan, salah satu caranya adalah perusahaan harus mengetahui terlebih dulu berapa titik impasnya. Artinya perusahaan beropersi pada jumlah produksi atau penjualan tertentu sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian ataupun keuntungan.³

Analisis Break Event Point (BEP) atau titik impas merupakan suatu keadaan yang dialami oleh perusahaan dimana tidak mengalami laba dan juga tidak mengalami kerugian, artinya seluruh biaya itu dapat ditutupi oleh penghasilan penjualan. Break Event Point (BEP) adalah total pendapatan yang diterima besarnya sama dengan total biaya yang dikeluarkan.⁴

Prospek merupakan gambaran umum tentang usaha yang kita jalankan untuk masa yang akan datang. Keberhasilan suatu usaha tergantung dari beberapa faktor-faktor pengusaha itu sendiri, baik dari dalam maupun luar. Faktor dari dalam seperti pengelolaan, tenaga kerja, modal,

³Dr. Kasmir, S.E. M.M Laporan Keuangan , PT Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2008.

⁴Raden rustam, dkk. 2016. *Analisis break event point sebagai alat perencanaan penjualan pada tingkat laba yang diharapkan*. Jurnal Administrasi. Vol. 35 No. 1. Hal 199.

tingkat teknologi dan lain sebagainya. Sedangkan factor dari luar seperti tersedianya transportasi, komunikasi dan harapan dapat memberikan keuntungan atau manfaat kepada pengusaha.⁵

Memperoleh keuntungan atau laba merupakan tujuan utama berdirinya suatu usaha. Keuntungan yang diperoleh tidak saja digunakan untuk membiayai operasi perusahaan, tetapi juga digunakan untuk ekspansi perusahaan melalui berbagai kegiatan di masa yang akan datang, kemudian yang lebih penting lagi apabila suatu perusahaan terus-menerus memperoleh keuntungan ini berarti kelangsungan hidup perusahaan akan terjamin.⁶

Kami menciptakan minuman yang diberi nama “**Kilabo**” dimana arti nama dari Kilabo ini singkatan dari nama tim yaitu, Kiki, Laras dan Bobby sehingga disingkat menjadi Kilabo agar memberikan kesan keunikan tersendiri dari nama *brand* produk ini dengan memberikan rasa kecintaan produk Jahe instan bubuk dan Wedang jahe kepada masyarakat mengenai tanaman rimpang Jahe Merah agar masyarakat dapat meminum dan menyukai minuman berbahan dasar Jahe Merah.

Dengan memberikan manfaat minuman jahe terdapat dua variasi rasa yang enak dan lezat memiliki tingkat rasa

⁵ Relona. *Kamus Istilah Ekonomi Popular*. Jakarta:Gorga Media, 2006.

⁶ Fanindi doan irando, dkk. 2018. *Analisa Keuntungan Usaha Pia Melati Dikelurahan Mariyai Kabupaten Sorong Papua Barat*. Jurnal Transdisiplin Pertanian. 14 No. 3. Hal 273.

yang berbeda pula, Adapun pada saat ini masyarakat sedang menjalankan masa New normal sehingga membutuhkan minuman yang sehat dan berkhasiat bagi tubuh untuk meningkatkan kekebalan tubuh dan imun tubuh agar terhindar dari virus Covid-19 ini, dari manfaat minuman Jahe yang kami gunakan maka kami berharap semua konsumen mendapat manfaat dari produk Kewirausahaan ini.

B. Perumusan Masalah

Bagaimana cara menganalisis keuntungan produksi Kilabo dengan menggunakan BEP (Break Event Point) ?

C. Tujuan Program

1. Sebagai upaya untuk mengembangkan produk rumahan melalui Program Kreativitas Mahasiswa (PKM)
2. Untuk mengetahui titik impas yang harus dihasilkan oleh produk Kilabo.
3. Sebagai salah satu tugas akhir kami dalam menyelesaikan tugas kuliah Program Kreativitas Mahasiswa.

D. Manfaat Program

1. Bagi Penulis

Untuk menerapkan teori ilmu bisnis yang sudah dipelajari pada proses perkuliahan, Produksi usaha dalam hal ini dapat mengetahui berbagai proses dan hambatan dalam membangun sebuah usaha. Dan juga laporan diharapkan

dapat digunakan untuk memperoleh pengetahuan dan wawasan keilmuan dalam dunia bisnis/usaha, baik dalam lingkup universitas maupun luar universitas.

2. Bagi Masyarakat

- a. Program Kreativitas Mahasiswa produksi Kilabo ini diharapkan menjadi pedoman untuk masyarakat yang ingin membangun usaha dibidang Hortikultura.
- b. Terciptanya ekonomi kreatif yang inovatif.
- c. Bahan dasar pembuatan Jahe Instan Bubuk dan Wedang Jahe Susu memberi manfaat kesehatan bagi Masyarakat.
- d. Perkembangan usaha Kilabo dapat membantu melestarikan budaya penggunaan rempah-rempah dalam kehidupan sehari-hari.

E. Luaran Yang Diharapkan

Luaran yang diharapkan dari Program Kreativitas Mahasiswa dibidang kewirausahaan ini adalah dapat membuka usaha Kilabo yang semakin berkembang dan produk minuman Kilabo yang berasal olahan jahe yang berbahan dasar cengkeh, kapulaga dan kayu manis ini diharapkan dapat disukai dan dinikmati oleh konsumen selain itu, usaha Kilabo olahan jahe ini dapat memberikan manfaat kesehatan bagi konsumen.

BAB II

GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

A. Analisa Produk

Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, dipergunakan, atau dikonsumsi dan dapat memuaskan kebutuhan dan keinginan.⁷

Nama produk ini adalah “**Kilabo**” yang merupakan salah satu olahan yang berasal dari Jahe Merah yang diolah menjadi minuman Jahe instan bubuk dan Wedang jahe, produk ini bergerak dibidang olahan dan pangan. Produk ini diberi nama Kilabo yang dimana arti dari Kilabo ini singkatan dari nama tim yaitu Kiki, Laras dan Bobby. Pendirian usaha produk Kilabo ini sumber bahan baku yang digunakan adalah Jahe merah, kapulaga, cengkeh dan kayu manis. Bahan baku yang usaha ini pergunakan adalah bahan baku yang mudah didapatkan dipasaran karena manfaatnya tanpa adanya bahan pengawet makanan yang kami racik sendiri, dengan memilih dan memiliki kualitas produk yang dijamin halal dan higienis. Produk usaha Kilabo ini memiliki keunikan dimana yang awal mulanya bahan baku jahe bisa dirubah menjadi serbuk/sari jahe dan wedang jahe.

⁷ Al-arif, M.Nur Rianto. *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung. Alfabeta CV. 2019. Hal. 140.

Ide kreatif dari produk jahe instan bubuk ini adalah dimana melihat dari kondisi saat ini yang maraknya terpapar covid-19 sehingga membutuhkan minuman yang memiliki manfaat untuk kesehatan tubuh dan dapat meningkatkan imun tubuh sehingga terciptalah minuman herbal jahe instan bubuk ini dan untuk ide produk wedang jahe usaha Kilabo ini adalah dengan memanfaatkan ampas jahe dari sari jahe instan bubuk tadi untuk bisa diolah kembali menjadi wedang jahe sehingga ampas dari hasil pembuatan jahe instan bubuk tadi tidak terbuang sia-sia dan masih bisa dimanfaatkan kembali menjadi usaha minuman wedang jahe.

B. Pangsa Pasar

Minuman produk Kilabo ini memiliki banyak manfaat bagi kesehatan tubuh, dilihat dari keadaan pada saat ini penyebaran virus Covid-19 yang terus meningkat di daerah Kota Bengkulu sehingga menyebabkan masyarakat harus meningkatkan imun tubuh dengan banyak memilih makanan maupun minuman yang berkhasiat sehingga minuman ini banyak diminati oleh setiap konsumen.

Segmentasi Pasar adalah proses pengelompokan kedalam kelompok pembeli yang potensial yang memiliki kebutuhan yang sama dan atau karakteristik yang disukai serta memperlihatkan hubungan pembeli yang sama. Adapun yang menjadi segmentasi pasar dari produk yang dihasilkan oleh produksi Kilabo ini target konsumen adalah semua

kalangan baik itu anak-anak, remaja maupun orang tua. Rencana penjualan usaha ini melalui media social seperti *Instagram*, *whatsapp* dan *facebook*. System pemasaran dilakukan melalui pemesanan produk terlebih dahulu melalui media social. Usaha Kilabo ini tentunya memiliki kekuatan dan kelemahan, adapun kekuatan dan kelemahan produk Kilabo ini, yaitu :

a. Kekuatan produk dari Kilabo ini adalah :

1. Bahan yang dibutuhkan terutama jahe merah lebih mudah didapatkan dipasar tradisional.
2. Dikemas dalam bentuk praktis dan menarik
3. Produk ini dapat diminum secara langsung
4. Memiliki banyak manfaat bagi kesehatan tubuh
5. Minuman ini awet dan tahan lama karena sudah berbentuk bubuk dan sangat praktis jika ingin dikonsumsi.

b. Kelemahan produk dari Kilabo ini adalah :

1. Peralatan produksi masih sederhana sehingga memakan waktu
2. Pemasaran kurang baik sehingga jumlah toko langganan belum terlalu banyak
3. Penikmat wedang jahe hanya kalangan tertentu terutama generasi muda yang lebih menyukai minuman dingin dan segar.

C. Lokasi Usaha/Program

Lokasi usaha produksi Kilabo adalah di Bumi Ayu 6 RT. 23 No. 18 Kota Bengkulu. Usaha Kilabo ini memiliki peluang dan tantangan, adapun peluang dan tantangan dari produk Kilabo :

a. Peluang Produk Kilabo :

1. Cuaca dingin/musim hujan bisa menambah penjualan.
2. Belum banyak orang yang bisa mengelola jahe menjadi produk yang bernilai ekonomis.
3. Proses pengelolaan mudah (Dengan teknis yang benar)

b. Tantangan Dari Produk Kilabo :

Tantangan dari produk Kilabo ini adalah adanya daya saing, karena sudah banyak beredar dipasaran akan tetapi produk ini mempunyai beberapa keunggulan tersendiri dari pada produk yang sudah ada, sehingga produk kami siap bersaing dipasaran.

D. Analisa Kelayakan Usaha/Program

Usaha Kilabo memiliki peluang usaha yang sangat baik sebab jahe merah pada saat ini saja memiliki daya tarik bagi konsumen untuk meningkatkan imun didalam tubuh dan juga minuman ini memiliki harga yang terjangkau bagi setiap kalangan. Dilihat dari segi pemasaran produksi Kilabo ini memiliki peluang pasar yang tinggi. Yang membedakan produk Kilabo dengan yang lain adalah terletak pada

packaging/pengemasan dimana disini kami menggunakan pengemasan yang menarik dan kami juga memilih jahe merah yang tua untuk diproduksi dengan perbandingan 1:1 yang membuat bubuk jahe lebih terasa jahenya dibandingkan rasa gula. Memproduksi minuman yang memiliki banyak manfaat bagi kesehatan tubuh dan diharapkan Kilabo ini dapat memiliki tempat tersendiri dihati masyarakat.

Apabila usaha ini mengalami kerugian yang cukup besar maka tim secepat mungkin mencari solusi terbaik dari penyelesaian masalah tersebut dengan membuat sistem keuangan yang baik maka akan meminimalisir kerugian yang akan terjadi, dengan pengelolaan keuangan, pengelolaan produksi, pengelolaan distribusi yang tersusun dan terancang dengan rapi maka kami berharap meminimalisir kerugian yang akan terjadi kedepannya.

E. Analisa Keuntungan

Analisa Keuntungan merupakan suatu metode yang dipakai untuk menilai sejauh mana manfaat yang dapat diperoleh dalam melaksanakan suatu kegiatan usaha apakah usaha tersebut mengalami kerugian atau keuntungan. memperoleh keuntungan merupakan tujuan perusahaan, dimana dengan laba perusahaan dapat memperluas usahanya⁸

⁸ Jemmy Rawis, dkk. Analisa Keuntungan Usaha Kecil Kuliner Dalam Upaya Pengembangan UMKM Di Kota Manado. Jurnal EMBA. Vol. 4 No. 2. Hal 110

Untuk menganalisis keuntungan usaha Kilabo ini yaitu menggunakan Rumus BEP (Break Event Point).

1. Pengertian BEP (Break Event Point)

Menurut Prawirosentono yang dimaksud dengan Break Event Point ini adalah dilihat dari aspek pemasaran merupakan volume penjualan dimana total penghasilan (total revenue) sama dengan total biaya, sehingga perusahaan dalam posisi tidak untung dan tidak rugi.⁹

Menghitung rumus BEP (Break Event Point) ini sangat penting guna menetapkan target penjualan selanjutnya demi memperoleh keuntungan usaha, Break Event Point menjadi teknik analisa yang penting yaitu dengan melakukan analisis proyeksi terhadap uang yang harus diterima agar perusahaan berada dititik balik modal.

2. Kegunaan Analisis BEP (Break Event Point)

Menurut kasmir terdapat beberapa manfaat didalam Analisis Break Event Point (BEP) bagi manajemen perusahaan, diantaranya :

- a. Menentukan harga jual persatuan
- b. Mementukan target penjualan dan penjualan minimal
- c. Memaksimalkan jumlah produksi dan penjualan

⁹ Sabrin. *Analisis Break Event Point Pada Produksi Es Balok*. Jurnal Ekonomi Pembangunan. 2015. Vol XVI. Hal 28.

- d. Merencanakan laba yang diinginkan serta tujuan lainnya.

3. Asumsi Dasar Analisis BEP (Break Event Point)

Asumsi-asumsi yang mendasari analisis titik impas adalah :

- a. Variabelitas biaya dianggap menedekati pola perilaku yang diramalkan.
- b. Harga jual produk tidak berubah-ubah pada berbagai tingkat volume penjualan.
- c. Kapasitas produksi pabrik dianggap secara relative konstan
- d. Harga faktor-faktor produksi dianggap tidak berubah
- e. Perubahan jumlah persediaan awal dan persediaan akhir tidak berpengaruh.

4. Pengertian Prospek Usaha

Prospek Usaha merupakan gambaran umum tentang usaha yang kita jalankan untuk masa yang akan datang. Keberhasilan suatu usaha tergantung dari beberapa faktor-faktor pengusaha itu sendiri, baik dari dalam maupun luar. Faktor dari dalam seperti pengelolaan, tenaga kerja, modal, tingkat teknologi dan lain sebagainya. Sedangkan factor dari luar seperti tersedianya transportasi, komunikasi dan harapan dapat

memberikan keuntungan atau manfaat kepada pengusaha.¹⁰

Dalam rangka memproduksi atau menghasilkan suatu produk, baik barang maupun jasa, perusahaan terkadang perlu terlebih dulu merencanakan berapa besar laba yang ingin diperoleh. Artinya dalam hal ini besar laba merupakan prioritas yang harus dicapai perusahaan, disamping hal-hal lainnya. Agar perolehan laba mudah ditentukan, salah satu caranya adalah perusahaan harus mengetahui terlebih dulu berapa titik impasnya, artinya perusahaan beroperasi pada jumlah produksi atau penjualan tertentu sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian ataupun keuntungan.

¹⁰ Relona. *Kamus Istilah Ekonomi Populer*. Jakarta:Gorga Media, 2006.

BAB III

METODE PELAKSANAAN

A. Alat dan Bahan

Dalam pendirian usaha ini, sumber bahan baku utama adalah Jahe Merah. Jahe yang akan kami pergunakan adalah jahe merah yang tua yang mudah ditemukan dipasar dengan harga terjangkau. Olahan jahe merah ini tanpa adanya pengawet makanan sebab kami racik sendiri dengan inovasi rasa yang telah kami pelajari dengan memiliki kualitas produk yang bagus dan dijamin higienis.

Adapun alat dan bahan baku yang digunakan dalam produksi usaha Kilabo ini antara lain :

1. Proses pembuatan Jahe Instan Bubuk memerlukan beberapa bahan baku seperti:
 1. 3 kg Jahe merah yang tua
 2. 3 kg Gula pasir yang putih (bersih)
 3. Air bersih / secukupnya
 4. 2 Batang serai
 5. 1 Ruas kayu manis
 6. 5 Butir kapulaga
 7. 5 Butir cengkeh
2. Proses pembuatan Wedang jahe susu dan wedang Susu Jahe memerlukan beberapa bahan baku seperti :
 1. Ampas jahe dari 3kg jahe

2. 1 Setengah kg Gula pasir
 3. 1 kg Gula aren
 4. Air bersih / secukupnya
 5. 2 Batang serai
 6. 1 kaleng susu kental manis
 7. 1 Ruas kayu manis
 8. 5 Buah kapulaga
 9. 5 Buah cengkeh
3. Alat yang digunakan dalam produksi produk Kilabo sebagai berikut :
1. Kompor gas dan perlengkapannya
 2. Wajan tembaga berukuran kira-kira 1 meter
 3. Pengaduk dari kayu kelapa panjang kira-kira 1,25 meter
 4. Kain saring parutan jahe atau mesin parut
 5. Pisau dan baskom untuk pencucian
 6. Ayakan dengan ukuran lubang 18 mesh atau 2 mm
 7. Sealer atau pengemas (Kemasan yang berlabel)

B. Uraian Pelaksanaan Tugas Bagian Keuangan

Adapun ide kreatif usaha ini kami membutuhkan kisaran dana untuk berwirausaha minuman “**Kilabo**” yang akan kami dirikan dan kemungkinan untuk kedepannya dapat kami kembangkan seiring perkembangan kewirausahaan yang selalu tumbuh dalam mensejahterakan perekonomian UKM (usaha kecil menengah) yang ada di Indonesia.

1. Rekap Biaya Jahe Instan Bubuk

Tabel 3.1 Investasi Peralatan

No	Jenis Alat	Jumlah	Harga Per-alat (Rp)	Total Harga (Rp)
1.	Pisau	1	10.000	10.000
2.	Kain Saring	1	10.000	10.000
3.	Timbangan	1	150.000	150.000
4.	Kompur Gas	1	250.000	250.000
5.	Tabung Gas	1	150.000	150.000
6.	Wajan	1	150.000	150.000
7.	Baskom	3	5.000	15.000
8.	Pengaduk Kayu Besar	2	20.000	40.000
9.	Pengaduk Kayu Kecil	1	10.000	10.000
10.	Ayakan	1	10.000	10.000
11.	Sikat Plastik	1	5.000	5.000
12.	Kemasan + stiker	1000	800	800.000
Total Investasi Peralatan				1.600.000

Kebutuhan modal kerja dan karyawan pada usaha Kilabo pada disajikan pada Tabel berikut :

Tabel 3.2 Investasi Modal Kerja

No	Jenis Bahan	Jumlah	Harga Per-Satuan (Rp)	Total Harga (Rp)
1.	Jahe merah (Kecil)	10 kg	30.000	300.000
2.	Gula Pasir	10 kg	12.500	125.000
3.	Kapulaga	1 bungkus isi 10	1.000	1.000
4.	Cengkeh	1 bungkus isi 10	1.000	1.000
5.	Kayu manis	1 bungkus isi 10	1.000	1.000
Total Investasi Modal Kerja				428.000

Total biaya yang diperlukan untuk mendirikan industry kecil **Kilabo** adalah Rp. 1.600.000 di tambah Rp. 428.000 sehingga total **Rp. 2.028.000**

Beberapa asumsi perhitungan ini adalah:

- 1) Penyusutan barang
- 2) Umur alat selama 2 tahun
- 3) Hingga akhir alat Rp. 0
- 4) Kemasan produk 100 gram
- 5) Produk laku terjual semua
- 6) Biaya bensin merupakan biaya tetap
- 7) Selama sehari dapat memproduksi 50 kemasan jahe instan bubuk

- 8) Hari kerja selama 20 hari perbulan sehingga memproduksi perbulan adalah 1000 kemasan

Perhitungan Biaya Produksi :

a. Biaya tetap Per Bulan Selama 2 Tahun¹¹

Penyusutan Rp. 1.600.000/ 24 bln	= Rp. 66.666/bln
Listrik,telpon,dll	= Rp. 300.000/bln
Total	= Rp. 366.666/bln

b. Biaya Variabel

Untuk memproduksi 1 bungkus ukuran 100 gr dibutuhkan komponen biaya

Jahe merah 100 gr	= Rp. 5.000
Kemasan 1 bungkus	= Rp. 800
Kapulaga 1 buah	= Rp. 100
Cengkeh 1 buah	= Rp. 100
Kayu Manis 1 ruas	= Rp. 100
<u>Gula pasir 100 gr</u>	<u>= Rp. 1.300</u>
Total	= Rp. 7.400

Biaya produksi untuk tiap bungkus jahe instan bubuk adalah:

Biaya tetap	= Rp. 366.666/1000 kemasan = Rp. 367
<u>Biaya variable = Rp. 7.400 Per kemasan</u>	<u>= Rp. 7.400</u>
Biaya Produksi Per Bungkus	= Rp. 7.767

¹¹Muhandri, tjahja. *Pengembangan Industry Kecil Produk Olahan Jahe*. hal.13.

c. Perhitungan Titik Impas

Perhitungan produksi per kemasan = Rp. **7.767**

Harga jual dipasaran rata-rata = Rp. 15.000

$$\text{BEP (Break Event Point)} = \frac{\text{biaya tetap}}{\text{harga jual} - \text{biaya variabel}}$$

$$= \frac{\text{Rp. 366.666}}{\text{Rp.15.000} - \text{Rp. 7.767}}$$

= **51 Kemasan**

Untuk memperoleh titik impas dengan harga jual Rp. 15.000 per kemasan, maka perusahaan harus mampu menjual produk sebanyak 51 kemasan.

2. Rekap biaya Wedang Jahe Susu

Tabel 3.3 Investasi Peralatan

No	Jenis Alat	Jumlah.	Harga per-alat (Rp)	Total harga (Rp)
1.	Kain saring	1	10.000	10.000
2.	Timbangan	1	150.000	150.000
3.	Wajan	1	150.000	150.000
4.	Kompor gas	1	250.000	250.000
5.	Tabung gas	1	150.000	150.000
6.	Baskom	2	5.000	10.000
7.	Pengaduk kayu kecil	1	10.000	10.000
8.	Botol kemasan	700	1.200	840.000
Total Investasi Peralatan				1.570.000

Kebutuhan modal kerja dan karyawan pada usaha Kilabo disajikan pada periode perbulan Tabel berikut :

Tabel 3.4 Investasi Modal Kerja

No	Jenis Bahan	Jumlah	Harga per-alat (Rp)	Total harga (Rp)
1.	Ampas jahe merah	-	-	-
2.	Gula pasir	10 kg	12.500	125.500
3.	Gula merah	2 kg	15.000	30.000
4.	Susu kental manis Frisian flag	2 kaleng	11.000	22.000
Total Investasi Modal Kerja				177.500

Total biaya yang di perlukan untuk mendirikan industry kecil **Kilabo** adalah Rp. 1.579.000 ditambah Rp. 177.000 sehingga total **Rp. 1.756.000**

Perhitungan Biaya Produksi:

Beberapa asumsi perhitungan ini adalah:

- 1) Penyusutan barang
- 2) Umur alat selama 2 tahun
- 3) Hinga akhir alat Rp.0
- 4) Kemasan produk 250 ml
- 5) Produk laku terjual semua
- 6) Biaya bensin merupakan biaya tetap
- 7) Selama sehari dapat memproduksi 35 kemasan wedang jahe
- 8) Hari kerja selama 20 hari perbulan sehinga memproduksi perbulan adalah 700 botol.

Perhitungan Biaya Produksi :

a. Biaya tetap Per Bulan Selama 2 Tahun

Penyusutan Rp. 1.570.000/ 24 bln	= Rp. 65.416/bln
<u>Listrik, telpon dll</u>	<u>= Rp. 100.000/bln</u>
Total	= Rp. 165.416/bln

b. Biaya Variabel

Untuk memproduksi tiap bungkus dibutuhkan komponen biaya :

Ampas jahe merah 250 ml	= -
Kemasan 1 botol	= Rp. 1.200
Gula merah 1 on	= Rp. 1.000
<u>Gula pasir 1 on</u>	<u>= Rp. 1.200</u>
Total	= Rp. 3.400

Biaya produksi untuk tiap botol wedang jahe adalah:

Biaya tetap	= Rp. 165.416/700 botol	= Rp. 236
<u>Biaya variabel</u>	<u>= Rp. 3.400 Per botol</u>	<u>= Rp. 3.400</u>
Biaya produksi per bungkus		= Rp. 3.636

c. Perhitungan titik impas

Perhitungan produksi per kemasan	= Rp. 3.636
Harga jual dipasaran rata-rata	= Rp. 7.000

$$\text{BEP (Break Event Point)} = \frac{\text{biaya tetap}}{\text{harga jual} - \text{biaya variabel}}$$

$$= \frac{\text{Rp. 165.416}}{\text{Rp. 7.000} - \text{Rp. 3.636}} = \mathbf{49 \text{ botol}}$$

Untuk mendapatkan titik impas dengann harga jual Rp. 7.000 per bungkus, maka perusahaan harus memiliki opsi untuk menjual sebanyak 49 botol kemasan.

BAB IV
ANGGARAN BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN

A. Anggaran Biaya

Anggaran Biaya dari PKM produksi Kilabo

Tabel 4.1 Anggaran Biaya

No	Kegiatan	Harga Barang		Total Pembelian
		Unit	Harga (Rp)	
A.	TAHAP PELAKSANAAN			
1.	Produk Jahe Instan Bubuk			
	Jahe merah (kecil)	10 kg	30.000	300.000
	Gula pasir	10 kg	12.500	125.000
	Kapulaga	1 bungkus	1.000	1.000
	Cengkeh	1bungkus	1.000	1.000
	Kayu manis	1 bungkus	1.000	1.000
	Jumlah			428.000
2.	Produk Wedang Jahe Susu			
	Gula Pasir	10 kg	12.500	125.000
	Gula Merah	2 kg	15.000	30.000
	Susu kental manis	2 kaleng	11.000	22.000
	Jumlah			177.000
B.	PERALATAN LENGKAP			
	Peralatan Produk Jahe Instan Bubuk			
	Pisau	1	10.000	10.000
	Kain saring	1	10.000	10.000
	Timbangan	1	150.000	150.000

	Wajan	1	150.000	150.000
	Kompore gas	2	250.000	500.000
	Tabung gas	1	150.000	150.000
	Baskom	3	5.000	15.000
	Pengaduk kayu besar	2	20.000	40.000
	Pengaduk kayu kecil	1	10.000	10.000
	Ayakan	1	10.000	10.000
	Sikat plastic	1	5.000	5.000
	Kemasan + Stiker	1000	800	800.000
	Jumlah			1.600.000
2.	PERALATAN LENGKAP WEDANG JAHE SUSU			
	Kain saring	1	10.000	10.000
	Timbangan	1	150.000	150.000
	Wajan	1	150.000	150.000
	Kompore gas	1	250.000	250.000
	Tabung gas	2	150.000	150.000
	Baskom	2	5.000	10.000
	Pengaduk kayu kecil	1	10.000	10.000
	Botol + Stiker	700	1.200	840.000
	Jumlah			1.570.000
C.	PELAPORAN			
	Proposal dan Pengadaan	4 buah	20.000	80.000
	Atk kertas HVS	2 rim	30.000	60.000
	Flask disk	1 buah	100.000	100.000
	Jumlah			240.000
D.	TRANSPORTASI			
	Distribusi produk	3 org X 20 hari	60.000	60.000
	Jumlah			60.000
E.	PROMOSI			
	Iklan dimedia social	15 gb paket	75.000.	75.000

	Cetak label produk	10 lembar	100.000	100.000
	Jumlah			175.000
F.	TAHAP PELATIHAN			
	Achievement Motivation Training			
	Pelatihan Sertifikasi Pangan	350.000		350.000
	TOTAL BIAYA JUMLAH A-F			4.600.000

B. Jadwal Kegiatan

Jadwal kegiatan menjelaskan tentang waktu yang dibutuhkan dalam pelaksanaan UKM Kilabo sebagai berikut :

Tabel 4.2 Jadwal Kegiatan

No	Pelaksanaan Kegiatan	Bulan ke I Oktober	Bulan ke II November	Bulan ke III Desember	Bulan Ke IV Januari
1	Perencanaan				
2	Survey Bahan Baku				
3	Pelatihan dan Praktek				
4	Publikasi dan Promosi				
5	Produksi				
6	Pemasaran				
7	Evaluasi				
8.	Pembuat Laporan				

Keterangan :

- Putih (Libur)
- Kuning (Melakukan kegiatan bersama tim)
- Hitam (Kegiatan perencanaan keuangan)

BAB V
HASIL YANG DICAPAI DAN POTENSI
KEBERLANJUTAN

A. Hasil Yang Dicapai

Usaha Kilabo ini telah melakukan survey secara langsung kepada konsumen terhadap produk yang telah dihasilkan. Atribut yang kami tanyakan adalah rasa jahe, kesesuaian variasi rasa dan harga, konsumen tersebut memberikan beberapa kritik dan saran yang menjadi bahan pertimbangan dalam memproduksi selanjutnya, dari hasil penjualan produksi Kilabo kegiatan pemasaran dilaksanakan mulai dari bulan November - Januari berdasarkan hasil penjualan dibulan pertama yaitu :

1. Bulan November produk yang terjual yaitu sebanyak 43 produk yang dimana 30 produk jahe instan bubuk dan 13 produk wedang jahe, lokasi penitipan produk di Eksis Mart IAIN Bengkulu.
2. Penjualan kedua pada bulan Desember yaitu produk yang terjual 56 produk 40 Jahe instan bubuk dan 16 Wedang jahe, lokasi penitipan produk di SMK 2 Kota Bengkulu.
3. Penjualan terakhir yaitu dibulan Januari produk yang terjual sebanyak 72 produk dimana 51 jahe instan bubuk dan 21 wedang jahe, lokasi penitipan produk di Konter dan diwarung.

Potensi keberlanjutan dari usaha Kilabo ini diharapkan akan terus berlanjut, memperoleh keuntungan atau laba merupakan tujuan utama berdirinya suatu usaha, dari hasil penjualan produk Kilabo Jahe Instan Bubuk dan Wedang Jahe Susu selama 3 bulan dari bulan November – Januari yaitu sebesar Rp. 2.165.000 dengan target selama 3 bulan mencapai 120 produk perbulan sedangkan target yang tercapai yaitu 171 produk sehingga usaha Kilabo ini mempunyai potensi peluang usaha yang berkelanjutan dimasa yang akan datang karena, keuntungan yang diterima melebihi modal yang dikeluarkan.

B. Potensi Keberlanjutan Program

a. Aspek Masa Depan

Usaha Kilabo ini sangat memiliki potensi yang baik apalagi saat ini sebab pada masa pandemi Covid-19 sekarang omset penjualan meningkat, apabila mampu menjual Jahe instan bubuk lebih 28 kemasan dan Wedang sebanyak 12 botol maka usaha dapat dikatakan mendapatkan keuntungan dan potensi keberlanjutan yang diharapkan untuk kedepanya bisa memproduksi lebih banyak lagi produk dengan berbagai variasi yang bisa menarik pelanggan.

Berdasarkan aspek lingkungan lokasi usaha yang kami pilih yaitu bertempat di bumi ayu 6 lokasi tersebut merupakan tempat yang ramai dilalui oleh orang

dengan padat penduduk, lokasi atau tempat yang dimasuki juga menentukan keberhasilan menggarap target pasar, karena terget pasar adalah remaja maupun dewasa. Maka lingkungan yang paling tepat untuk menjual usaha ini adalah ditempat-tempat wisata, kampus dan outlet ditepi jalan raya utama.

Usaha ini memiliki peluang yang cukup besar dimasa pandemi saat ini dan dimasa mendatang dilihat dari manfaat jahe bagi kesehataan tubuh. Jahe diolah secara modern dan menarik berbeda dengan jamu jahe pada umumnya. Usaha ini dapat bertahan lama tidak hanya pada masa pandemi saja, pada aspek ekonomi modal yang di keluarkan tidak terlalu besar akan tetapi mendapatkan keuntungan lebih dari modal yang di keluarkan seperti yang di lihat dari perhitungan di atas.

Secara aspek sosial keagamaan bahan baku yang kami guna kan dalam proses pembuatan jahe instan bubuk dan wedang ini menggunakan bahan alami tanpa adanya bahan campuran lainnya, seperti bahan pewarna dan pengawet sehingga produk aman dan Halal untuk di konsumsi.

BAB VI

PENUTUP

A. EVALUASI

Kegiatan UMKM Kilabo ini yang telah kami jalani memiliki peluang usaha yang bagus di masyarakat Kota Bengkulu. Hal ini terbukti dari minat konsumen terhadap minuman herbal dan khasiatnya bagi imun tubuh apa lagi pada saat pandemi sekarang dengan melimpahnya tanaman jahe merah di Bengkulu ini membuat kami tidak susah untuk menacari bahan produksi dan harga jahe merah dipasaran pun tidak terlalu mahal apa lagi jika dibeli secara langsung ke petani jahe merahnya. Produk jahe merah ini dapat kami olah menjadi beberapa variasi produk seperti bubuk Jaheinstan dan Wedang jahe yang tentu saja ada rasa pedas dari jahe merah tersebut.

Berdasarkan penilaian kritik dan saran dari konsumen terhadap aspek produk Kilabo Jahe merah instan sudah dinilai baik oleh responden yaitu menyangkut dengan kualitas, sedangkan dinilai kurang baik oleh responden adalah rasa dari produk minuman wedang jahe susu yang dimana ada rasa pahit yang dikarenakan pembuatan wedang jahe susu itu sendiri yang berasal dari ampas dari jahe merah yang sudah diambil sarinya pada proses jahe instan bubuk dan diblender. Sehingga kritik itu bisa menjadi bahan pertimbangan untuk kedepannya, solusi dari pembuatan

wedang jahe susu agar tidak pahit yaitu dengan cara memilih jahe yang segar dan tua, jahe yang diblender diganti dengan jahe yang digeprek agar tidak terasa pahit lagi akan tetapi, jahe yang digeprek menambah biaya jahe lagi untuk memberikan produk minuman kualitas terbaik, harga yang semula wedang jahe susu dengan berat 250 ml seharga Rp. 7.000 bisa menjadi meningkat karena adanya biaya tambahan dalam pembuatan jahe itu sendiri.

Menganalisis keuntungan produk Kilabo ini perlu mempertimbangkan kebijaksanaan dalam menetapkan harga pemasaran didaerah kota Bengkulu agar penjualan dapat menyesuaikan diserap oleh pasar dan tidak mengalami kerugian, Evaluasi dapat simpulkan bahwa produk Kilabo Jahe instan bubuk dan Wedang jahe susu dikemas dengan harga terjangkau dimana harga Jahe instan bubuk dengan berat 100 gr sebesar Rp. 15.000 dan Wedang Jahe Susu dengan berat 250 ml Rp. 7.000 Evaluasi rencana keuangan memiliki beberapa keuntungan. Yang mana evaluasi ini dapat membantu mengetahui posisi keuangan dan juga dapat membantu kegiatan dalam menentukan penetapan harga dengan menggunakan rumus BEP (Break Event Point).

B. KESIMPULAN

Jahe merupakan tanaman rimpang yang populer digunakan sebagai rempah-rempah dan obat. Jahe sering disajikan dalam bentuk wedang (minuman yang diseduh

dengan air panas dan dapat menghangatkan tubuh) disaat cuaca dingin. Beberapa hasil penelitian menunjukkan bahwa ekstrak jahe dapat meningkatkan daya tahan tubuh.

Menganalisis keuntungan produk Kilabo ini perlu mempertimbangkan kebijaksanaan dalam menetapkan harga pemasaran didaerah kota Bengkulu agar penjualan dapat menyesuaikan diserap oleh pasar dan tidak mengalami kerugian, Evaluasi dapat simpulkan bahwa produk Kilabo Jahe instan bubuk dan Wedang jahe susu dikemas dengan harga terjangkau dimana harga Jahe instan bubuk dengan berat 100 gr sebesar Rp. 15.000 dan Wedang Jahe Susu dengan berat 250 ml Rp. 7.000 Evaluasi rencana keuangan memiliki beberapa keuntungan.

C. SARAN

Laporan usaha Kilabo dengan judul Analisis Keuangan dan Prospek Kilabo dengan menggunakan BEP (Break Event Point) ini memerlukan kritik dan saran dalam penulisan laporan agar kedepanya dapat jauh lebih baik lagi. Diharapkan dengan adanya produk Kilabo ini dalam program kreativitas mahasiswa dapat menumbuhkan semangat mahasiswa dalam mendirikan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) ini serta dapat mengurangi pengangguran yang ada Di Kota Bengkulu ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-arif, Nur Rianto. *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung. Alfabeta CV. 2019.
- Dr. Kasmir, S.E. M.M. *Laporan Keuangan* , PT Raja Grafindo Persada. Jakarta, 2008.
- Fanindi doan irando, dkk. 2018. *Analisa Keuntungan Usaha Pia Melati Dikelurahan Mariyai Kabupaten Sorong Papua Barat*. Jurnal Transdisiplin Pertanian. 14 No. 3.
- Jemmy Rawis, dkk. *Analisa Keuntungan Usaha Kecil Kuliner Dalam Upaya Pengembangan UMKM* . Jurnal EMBA. Vol. 4 No. 02.
- Muhandri, tjahja. *Pengembangan Industry Kecil Produk Olahan Jahe*.
- Panduan Pengelolaan Program Hibah DP2M Ditjen Dikti 2006 Edisi VII.
- Raden rustam, dkk. 2016. *Analisis break event point sebagai alat perencanaan penjualan pada tingkat laba yang diharapkan*. Jurnal Administrasi. Vol. 35 No. 01.
- Ravindran, P.N and Babu, K.N. (2005) — *Ginger The Genus Zingiber*, CRC Press, New York.
- Relona. *Kamus Istilah Ekonomi Popular*. Jakarta: Gorga Media, 2006.
- Sabrin. *Analisis Break Event Point Pada Produksi Es Balok*. Jurnal Ekonomi Pembangunan. 2015. Vol XVI.

**L
A
M
P
I
R
A
N**



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 : Bobby Wahyu Purnama
NIM : 1711140085
Program Studi : Perbankan Syariah
Anggota : 1. Larasti (NIM : 1711140067)
2. Kiki Mariah (NIM : 1711140095)
(maksimal 3 Orang)

II. Pilihan Tugas Akhir:

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

Judul Tugas Akhir:

PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA (UKM) "BENCOOLEN JAHE"

III. Proses Validasi:

A. Dosen Pembimbing Rencana Tugas Akhir

Catatan: Bisa dilanjutkan!

Bengkulu,.....
Dosen Pembimbing Rencana Tugas Akhir

Miti Yarmunida, M.Ag
Nip : 197705052007102002

B. Ketua Jurusan

Judul yang disetujui:

90A

Penunjukkan Dosen Pembimbing:

Miti Yarmunida, M. Ag

Bengkulu,.....

Mengesahkan

Kajur Ekis/Manajemen

19/12/2020

Desi Snaini, MA

Nip: 197412022006042001

Ketua Tim

Mahasiswa

Bobby Wahyu Purnama
Nim : 1711140085



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: 1508/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 : Miti Yarmunida, M. Ag.
NIP. : 197705052007102002
Tugas : Pembimbing Tugas Akhir

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

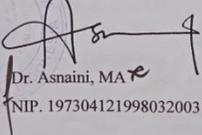
1. N A M A : Bobby Wahyu Purnama
NIM : 1711140085
2. N A M A : Larasati
NIM : 1711140067
3. N A M A : Kiki Mariah
NIM : 1711140095
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Tugas Akhir : **Bencoolen Jahe**
Keterangan : Program Kreativitas Mahasiswa

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

Ditetapkan di : Bengkulu

Pada Tanggal : 29 Desember 2020

Dekan


Dr. Asnaini, MA

NIP. 197304121998032003

Tembusan :

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

LAMPIRAN I

Biodata Anggota

1. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Kiki Mariah
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	Perbankan Syariah
4	NIM	1711140095
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Pagar Alam, 27-Juni-2000
6	E-mail	Kikimariah18@gmail.com
7	Nomor Telp/HP	0896-2877-5286
8.	Motto	Orang yang mampu belajar dari kesalahan adalah orang yang berani untuk sukses, So lets never give up and do the best ©

2. Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMA
Nama Institusi	SD Negeri 49 Pagar Alam	SMP Negeri 2 Pagar Alam	SMA Negeri 4 Pagar Alam
Jurusan	-	-	IPS
Tahun Masuk Lulus	2005 -2011	2011 - 2014	2014 -2017

3. Pengalaman Organisasi yang Pernah Diikuti

No	Nama Organisasi	Status dalam Organisasi	Waktu dan Tempat
1.	Asisten Lab Perbankan Syariah	Devisi Edukasi	November 2019 – Maret 2021 IAIN Bengkulu
2.	KSEI SEM-C	Anggota	Desember 2019 – Desember 2020 IAIN Bengkulu

Semua data yang tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian 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 Program Kreativitas Mahasiswa (PKM)

Bengkulu, 5 Maret 2021 M

21 Rajab 1442 H

Anggota



Kiki Mariah

NIM. 1711140095

Biodata (CV) Dosen Pendamping

1. Identitas Diri

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

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

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

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

a. Pendidikan/Pengajaran

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

b. Penelitian

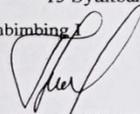
No	Judul	Penyandang Dana	Tahun/Output
1.	Multipier Efecce Keberadaan Kelapa Sawit	Mandiri	2018
2.	Pemetaan SDM Dosen/Karyawan FEBI	APBN/DIPA	2019

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, 29 Maret 2021 M
15 Syakban 1442 H

Pembimbing



Dra. Fatimah Yunus, MA

NIP. 19630319200032003

Data (CV) Dosen Pembimbing

Identitas Diri

1	Nama Lengkap (dengan gelar)	Miti Yarmunida, M.Ag
2	NIP/NIDN	197705052007102002
3	Jenis Kelamin	Perempuan
4	Pangkat, gol/Jabatan	Penata tk/III D/ Lektor
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Gunung Kaya, 05-Mei-1977
6	Alamat E-mail	Miti_yarmunida@iainbengkulu.ac.id
7	Nomor Telepon/HP	0822-6877-5011
8	Motto	Mencari ridho Allah

2. Riwayat Pendidikan Formal/Non Formal

No	Pendidikan	Asal Sekolah/PT	Tahun Tamat
1	S1	UIN Imam Bonjol	2000
2	S2	UIN Imam Bonjol	2004

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

a. Pendidikan/Pengajaran

No	Nama Mata Kuliah	Wajib/Pilihan	SKS
1.	Fikih Muamalah	Wajib	3
2.	Fikih Muamalah Kontemporer	Wajib	3

b. Penelitian

No	Judul	Penyanggah Dana	Tahun/Output
1.	Dimensi Syariah Compliance Pada Operasional Bank Syariah		2018
2.	Eksistensi Syirkah Kontemporer		2014

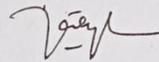
c. Pengabdian Kepada Masyarakat

No	Judul	Penyanggand Dana	Tahun/Output
1.			
2.			

Semua data yang tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggung jawabkan secara hukum. Apabila di kemudian 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, Januari 2021 M

Dosen Pendamping 2



Miti Yarmunida M.Ag
NIP. 197705052007102002



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51171-51172-53879 Faksimili (0736) 51171-51171

LEMBAR BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama/NIM/Prodi : Kiki Mariah/1711140095/Perbankan Syariah
Pembimbing I : Dra. Fatimah Yunus, MA
Judul Tugas Akhir : Analisis Laporan Keuangan produk Kilabo dengan menggunakan
BEP (Break Event Point)

No	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Bimbingan	Paraf
1)	08/03 2021	Judul TA Fokus Penelitian	UMKM Kilabo dibagi	
2)	15/03 2021	-Perbaiki laporan Perubahan nama Produk wedang jahe susu	1). Perbaiki daftar isi 2). Perbaiki sistematika 3). Anggaran biaya Produk Wedang Jahe susu dimasukkan	
3)	22/03 2021	Pemberian sample Produk Kilabo Jahe instan bubuk & Wedang Jahe	- Kritik dan Saran mengenai rasa pahit produk Wedang Jahe susu	
4)	05/04 2021	ACC	1). dapat diproses untuk ujian 2). lengkapi syarat-syaratnya.	

Bengkulu, 5 April 2021 M
22 Syakban 1442 H

Pembimbing I

Dra. Fatimah Yunus, MA
NIP. 19630319200032003



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51171-51172-53879 Faksimili (0736) 51171-51171

LEMBAR BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama/NIM/Prodi : Kiki Mariah/1711140095/Perbankan Syariah
Pembimbing I : Mitu Yarmunida, M.Ag
Judul Tugas Akhir : Analisis Laporan Keuangan produk Kilabo dengan menggunakan
BEP (Break Event Point)

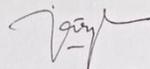
No	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Bimbingan	Paraf
1).	10/11 2020	Penulisan Proposal	Perbaiki tulisan Masih banyak yang salah (EVO)	
2).	26/11 2020	Memperkenalkan Produk Kilabo (Jane Instan & Wedang Jahe)	- Perbaiki warna tulisan lagi. - Perbaiki Proposal	
3).	29/12 2020	Acc persetujuan Produk Kilabo	- Kedepannya di- Pertahankan Produk Kilabo dan mengelu- arkan inovasi baru.	
4).	12/01 2021	Penyerahan SK Pem- bimbing dan Proposal	-	
5).	28/01 2021	Perbaiki laporan	Pembagian laporan Individu sesuai dengan tugas masing- masing. (Keuangan).	
6).	02/02 2021	Perbaiki laporan bagian Keuangan	- Sesuaikan dengan Pedoman dari cover sampai lampiran. - Peluang masa depan usaha Kilabo	

71.	01 / 03 2021	Perbaiki laporan	<ul style="list-style-type: none"> - Perbaiki cover sesuai dengan Pembagian individu - Spasi sesuai aturan 1,5 - EVD disesuaikan 	
81.	08 / 03 2021	Acc	Dapat dilanjutkan Ke pembimbing 1	

Bengkulu, 8 Maret 2021 M

24 Rajab 1442 H

Pembimbing II



Miti Yarmunida, M.Ag
NIP. 197705052007102002



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

Sertifikat

PENYULUHAN KEAMANAN PANGAN

NOMOR : 1376/1771/20

Diberikan kepada :

Nama : **LARASATI**
Jabatan : **Pemilik**
Alamat : **JL. BUMI AYU 6 D NO. 18 RT/RW 023/001 BUMI AYU
KOTA BENGKULU.**

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

Kota : **Bengkulu**
Propinsi : **Bengkulu**
Pada Tanggal: **06 November 2020**



Bengkulu, 06 November 2020
KEPALA DINAS KESEHATAN
KOTA BENGKULU


SUSILAWATY, S.Sos., SKM., M.Kes
Pembina Tk. I/ IV.b
NIP 196716021987032006



PEMERINTAH KOTA BENGKULU
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN
TERPADU SATU PINTU

Jl. WR SUPRATMAN KEL. BENTIRING PERMAI KEC. MUARA BANGKAHULU
Telp. (0736) 349731 Fax . Telp. (0736) 349731 email :
dpmpstpkotabkl@gmail.com

SERTIFIKAT PRODUKSI PANGAN INDUSTRI RUMAH TANGGA
IRT NO 5.13.1771.01.0289.26

Diberikan Kepada :

Nama IRT : KILABO
Nama Pemilik : Larasati
Alamat : Jl Bumi Ayu VI RT 23 /RW 01 No. 18 Kel. Bumi Ayu Kec. Selebar Kota Bengkulu
Jenis Pangan : Minuman Serbuk
Kemasan Primer : Aluminium Foil
Nomor Rekomendasi : 440/83.b/LHp.IRTP/D.Kes/2021
Tanggal Rekomendasi : 16 Februari 2021
Masa Berlaku : 15 Februari 2026
Nomor SK : 1502111153/SPPIRT/DPMPSTP/II/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 : **25 Februari 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. WR Supratman Kel. Benteng Permai Kec. Muara Bangkahulu
Telp. (0736) 349731 Fax. (0736) 349731 email : dpmpstpkotabkl@gmail.com

SURAT PERSETUJUAN PEMENUHAN KOMITMEN
NOMOR : 1502111153/DPMPTSP/II/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 : KILABO
Nama Penanggung jawab : LARASATI
Nomor Induk Berusaha (NIB) : 1266000132874
Alamat Lokasi Usaha : Jln Bumi Ayu 6, Kel. Bumiayu, Kec. Selebar, Kota Bengkulu

Jenis Komitmen
Jenis Dokumen : Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga
Nomor Dokumen : 1502111153
Notifikasi / Nomor : 440/83.b/LHp.IRTP/D.Kes/2021
Rekomendasi Perangkat Teknis
Tanggal Rekomendasi Teknis : 16 Februari 2021

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

Dikeluarkan di : Kota Bengkulu
Pada Tanggal : 25 Februari 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)
1266000132874

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 : LARASATI
Nomor KTP : 1771015305980002
NPWP Pemilik Usaha :
Nama Usaha : KILABO
NPWP Usaha : -
Alamat : JL BUMI AYU 6 D NO. 18, Kel. Bumu Ayu, Kec. Selebar, Kota Bengkulu, Prov. Bengkulu
Kode dan Nama KBLI : 10762 - INDUSTRI PENGOLAHAN HERBAL (HERB INFUSION)
Akses Kepabeanaan : -
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 kepatenan.
3. Lembaga OSS berwenang untuk melakukan evaluasi dan/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-2 Tanggal : 15 Februari 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.



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 : LARASATI
Nomor Induk Berusaha : 1266000132874
Alamat Pemilik Usaha : JL BUMI AYU 6 D NO. 18, Kel. Bumu Ayu, Kec. Selebar, Kota Bengkulu, Prov. Bengkulu
Nama Usaha : KILABO
Kode KBLI : 10762
Nama KBLI : INDUSTRI PENGOLAHAN HERBAL (HERB INFUSION)
Alamat Usaha : JLN bumi ayu 6 rt 23 rw 01 no 18 block D, 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-2 Tanggal : 15 Februari 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 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 : LARASATI
Nomor Induk Berusaha : 1266000132874
Alamat Pemilik Usaha : JL BUMI AYU 6 D NO. 18, Kel. Bumu Ayu, Kec. Selebar, Kota Bengkulu, Prov. Bengkulu
Nama Usaha : KILABO
Kode KBLI : 10762
Nama KBLI : INDUSTRI PENGOLAHAN HERBAL (HERB INFUSION)
Alamat Usaha : JLN bumi ayu 6 rt 23 rw 01 no 18 block D, 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-2 Tanggal : 15 Februari 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.

LAMPIRAN DOKUMENTASI

Produk Jahe Instan Bubuk



Produk Wedang Jahe Susu



Survey Lokasi PIRT



Lokasi Produk Kilabo



**ANALISIS SISTEM PRODUKSI, KEUANGAN BREAK
EVENT POINT (BEP) DAN PEMASARAN
MARKETING MIX (4P) DARI HASIL
PRODUKSI JAHE MERAH
UMKM KILABO**



SKRIPSI

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

OLEH :

- 1. BOBBY WAHYU PURNAMA NIM. 1711140085**
- 2. KIKI MARIAH NIM. 1711140095**
- 3. LARASATI NIM. 1711140067**

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



**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
BENGKULU**
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
jln. Raden Fatah Pagar Dewa telp (0736) 51276.51171 Faka.(0736) 51171
Email :aak@iain Bengkulu.ac.id

HALAMAN PERSETUJUAN TUGAS AKHIR PROGRAM KREATIVITAS

MAHASISWA (PKM)

1. Nama/NIM/Prodi : 1) Bobby Wahyu Purnama 1711140085 Perbankan Syariah (ketua)
2) Larasati 1711140067 Perbankan Syariah (Anggota)
3) Kiki Mariah 17111400 Perbankan Syariah (Anggota)
2. Judul Kegiatan : 1) System pemasaran UMKM produksi kilabo menggunakan strategi marketing mix (di bumi ayu 6 rt23 no.18 kota Bengkulu)
2) Pemanfaatan jahe dalam proses pembuatan minuman jahe instan bubuk dan wedang jahe produksi usaha mikro kecil menengah (umkm) kilabo.
3) Analisis laporan keuangan produksi kilabo menggunakan BEP (break event point)
3. Lokasi kegiatan : Jl. Bumi Ayu 6 RT. 23 RW. 01 Blok D Kota Bengkulu.
4. Waktu Kegiatan : September s.d Januari
5. Biaya : Rp. 3.813.500

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

Bengkulu, 8 Maret 2021 M
24 Rajab, 1442 H

Pembimbing I

Dra. Fatimah Yunus, M.A.
NIP. 19630319200032003

Pembimbing II

Miti Yarmunida, M.Ag.
NIP. 197705052007102002

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR TABEL	iv
DAFTAR LAMPIRAN	v
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Perumusan Masalah	3
C. Tujuan Program.....	3
D. Manfaat Program.....	4
E. Luaran Yang Diharapkan	5
BAB II GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA	
A. Analisa Produk	6
B. Pangsa Pasar	7
C. Lokasi Usaha	8
D. Analisa Kelayakan Usaha/Program.....	9
E. Analisa Keuntungan	10
BAB III METODE PELAKSANAAN	
A. Alat dan Bahan	12
B. Uraian Pelaksanaan Tugas Bagian Produksi, Keuangan dan Pemasaran.....	13
C. Proses Promosi dan Pemasaran	24
D. Analisis Peluang Usaha	24

BAB IV ANGGARAN BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN	
A. Anggaran Biaya.....	28
B. Jadwal Kegiatan	30
BAB V HASIL YANG DICAPAI DAN POTENSI KEBERLANJUTAN	
A. Hasil Yang Dicapai	31
B. Potensi Keberlanjutan Program.....	31
BAB VI PENUTUP	
A. Evaluasi	33
B. Kesimpulan.....	34
C. Saran	35
DAFTAR PUSTAKA	36
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Jahe (*Zingiberoficinale*) merupakan tanaman rimpang yang populer digunakan sebagai rempah-rempah dan obat. Jahe sering disajikan dalam bentuk wedang (minuman yang diseduh dengan air panas dan dapat menghangatkan tubuh) saat cuaca dingin. Beberapa hasil penelitian menunjukkan bahwa ekstrak jahe dapat meningkatkan daya tahan tubuh atau imun tubuh yang direfleksikan dalam sistem kekebalan dengan memberikan respon kekebalan inang terhadap mikroba yang masuk ketubuh.¹²

Jahe merah dikenal juga dengan nama jahe sunti. Jenis jahe ini memiliki kandungan minyak atsiri tinggi dan rasa paling pedas dan aromanya sangat tajam, sehingga cocok untuk bahan dasar farmasi dan jamu. Ukuran rimpangnya paling kecil dengan warna merah. Jahe instan adalah produk pangan berbentuk serbuk terbuat dari ekstrak jahe ditambah gula dan rempah-rempah lain (misal, kapulaga, cengkeh, kau manis, kayu secang, sereh wangi).

¹²Ravindran, P.N., and Babu, K. N., (2005), —*Ginger The Genus Zingiber*, CRC Press, New York, hal. 87-90

Secara tradisional jahe instan dibuat dengan cara memanaskan campuran (sambil diaduk) sampai membentuk kristal.¹³

System produksi pada olahan jahe bubuk ini meliputi proses persiapan bahan baku, pemotongan, penggilingan, pemerasan, penyaringan, pemasakan (pengeringan) dan pengemasan. Pada produk jahe instan dan wedang jahe susu dapat di konsumsi langsung, untuk bubuk instan jahe dengan ditambahkan air panas saja.

Analisis Break Event Point (BEP) atau titik impas merupakan suatu keadaan yang dialami oleh perusahaan dimana tidak mengalami laba dan juga tidak mengalami kerugian, artinya seluruh biaya itu dapat ditutupi oleh penghasilan penjualan. Break Event Point (BEP) adalah total pendapatan yang diterima besarnya sama dengan total biaya yang dikeluarkan.¹⁴

Berdasarkan paparan di atas penulis mempunyai ide membuat produk yang bisa menambah atau memberikan imunitas tubuh agar terhindari virus dan berbagai penyakit, berupa inovasi yang Kami nama **“Kilabo”** kilabo sendiri adalah nama *brand* kami yang merupakan singkatan dari nama kelompok Kiki, Laras dan Bobby. Yang terinspirasi

¹³Tjahja Muhandri, *Pengembangan Industry Kecil Produk Olahan Jahe*, (Bogor:Institute Pertanian Bogor,2008), hal. 4

¹⁴Raden rustam, dkk. 2016. *Analisis break event point sebagai alat perencanaan penjualan pada tingkat laba yang diharapkan*. Jurnal Administrasi. Vol. 35 No. 1.Hal 199.

dari kelompok sendiri dimana bahan utamanya merupakan Jahe merah asli, dimasa pandemi covid-19 seperti ini, banyaknya masyarakat yang mencari bahan herbal untuk menangkal berbagai virus salah satunya bahan herbal yang di cari yaitu Jahe merah.

B. Perumusan Masalah

Dari latar belakang yang telah di jelaskan diatas, maka dapat dibuat rumusan masalah yaitu :

1. Bagaimana Proses Pembuatan Minuman Jahe Instan Bubuk Dan Wedang jahe susu di Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Kilabo
2. Bagaimana cara menganalisis keuntungan produksi Kilabo dengan menggunakan BEP (Break Event Point) ?
3. Bagaimana Strategi Kilabo dalam memasarkan produknya disaat pandemi seperti ini?

C. Tujuan Program

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah yang tela dikemukakan diatas, maka tujuan program ini adalah :

1. Untuk mengetahui system pembuatan olahan jahe merah.
2. Sebagai upaya untuk mengembangkan produk rumahan melalui Program Kreativitas Mahasiswa (PKM)
3. Untuk mengetahui titik impas yang harus dihasilkan oleh produk Kilabo.

4. Menjadikan salah satu sumber pengetahuan tentang pemasaran produk Kilabo.

D. Manfaat Program

1. Bagi Penulis
 - a. Mengetahui berbagai proses produksi olahan jahe merah dan mengetahui hambatan dalam membangun sebuah usaha.
 - b. Untuk menerapkan teori ilmu bisnis yang sudah dipelajari pada proses perkuliahan, Produksi usaha dalam hal ini dapat mengetahui berbagai proses dan hambatan dalam membangun sebuah usaha.
 - c. Untuk menerapkan teori bisnis yang sudah dipelajari selama proses perkuliahan, Peneliti dalam hal ini dapat mengetahui berbagai proses dan hambatan dalam membangun sebuah usaha.
2. Bagi Masyarakat
 - a. Penelitian ini diharapkan menjadi pedoman untuk masyarakat yang ingin membangun usaha dibidang *Hortikultura*.
 - b. Mengetahui proses dan tantangan dalam system pengolahan jahe merah.
 - c. Terciptaknya ekonomi kreatif yang inovatif dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat dengan terbukanya peluang usaha dengan membangun usaha kecil menengah.

3. Bagi Perguruan Tinggi

Terciptanya usaha kecil, melalui program kreativitas mahasiswa dapat menjadi bahan evaluasi untuk menumbuhkan kreativitas bisnis mahasiswa sehingga terbentuknya jiwa-jiwa pembisnis baru dari Institut Negeri Islam Bengkulu yang memiliki produk layak edar dipasaran seperti usaha UMKM **Kilabo**.

E. Luaran yang diharapkan

Luaran yang diharapkan dari program ini adalah dapat membuka usaha Kilabo yang makin Berkembang. Selain itu, Kilabo olahan jahe diharapkan dapat memberi manfaat kesehatan bagi konsumen. Terciptanya ekonomi kreatif dari pemanfaatan tanaman *hortikultura* (Jahe Merah).Menjadikan produk inovatif dan alternatif baru kepada masyarakat yang berbahan baku Jahe merah menjadi produk yang di gemari oleh masyarakat.

BAB II

GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

A. Analisa Produk

Produk merupakan elemen yang sangat penting bagi konsumen untuk melakukan pembelian terhadap suatu barang. Produk merupakan elemen penting dari bauran pemasaran dan harus dipahami dengan baik yang berhasil memenuhi kebutuhan konsumen dan untuk mencapai tujuan organisasi perusahaan.¹⁵

Jahe adalah salah satu komoditas utama di Indonesia yang peminatnya banyak, semua orang dari berbagai kalangan usia, status sosial, dan jenis kelamin, bisa menjadi pasar tersendiri untuk masing-masing brand produk ini memberi rasa cinta kepada masyarakat mengenai jahe merah agar dapat di konsumsi secara modern dan mendapatkan manfaat yang baik untuk kesehatan konsumen/masyarakat. Produk kilabo ini diproduksi tanpa adanya pengawet makanan sebab kami racik sendiri dengan inovasi rasa, memiliki kualitas produk yang bagus dan dijamin higienis, kilabo ini memiliki keunikan dimana yang awal mulanya bahan baku jahe merah bisa dirubah menjadi serbuk/sari jahe atau bubuk jahe dan wedang jahe susu dengan rasa pekat dari rempah-rempah.

¹⁵Juhari. *Analisis Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Konsumen Sepatu Bola Merek Adidas*. 2015. Jurnal Bisnis Darmajaya. Vol. 01. Hal. 50

Produk usaha Kilabo ini memiliki keunikan dimana yang awal mulanya bahan baku jahe bisa dirubah menjadi serbuk/sari jahe dan wedang jahe, ide kreatif dari produk jahe instan bubuk ini adalah dimana melihat dari kondisi saat ini yang maraknya terpapar covid-19 sehingga membutuhkan minuman yang memiliki manfaat untuk kesehatan tubuh.

B. Pangsa Pasar

Pangsa pasar (market share) adalah besarnya bagian pasar yang dikuasai oleh suatu perusahaan, dengan kata lain penguasaan suatu produk terhadap pasar atau besarnya jumlah produk yang diminta yang dihasilkan oleh suatu perusahaan dibandingkan dengan jumlah permintaan dipasar.¹⁶

Minuman produk Kilabo ini memiliki banyak manfaat bagi kesehatan tubuh, dilihat dari keadaan pada saat ini penyebaran virus Covid-19 yang terus meningkat didaerah Kota Bengkulu sehingga menyebabkan masyarakat harus meningkatkan imun tubuh dengan banyak memilih makanan maupun minuman yang berkhasiat sehingga minuman ini banyak diminati oleh setiap konsumen.

Promosi diterapkan dengan menggunakan strategi pemasaran yaitu *offline* dan *online*. Dalam skala, penggunaan strategi offline dilakukan melalui kerjasama antara pedagang, tempat wisata dengan toko oleh-oleh khas Bengkulu. Juga,

¹⁶Desiahan, Usaha-usaha untuk mencapai target pasar (market share) harian pagi tribun jateng. 2017. hal.20

jika ada kegiatan di luar ruangan dan tempat-tempat umum yang ramai seperti pameran dagang atau pameran lainnya, akan tetapi pada masa pandemi covid-19 seperti masyarakat selalu di himbau untuk selalu mematuhi protokol kesehatan, Penggunaan strategi pemasaran online secara besar-besaran saat ini adalah menjadikan *Facebook*, *WhatsApp*, *Instagram* dan jejaring social.

C. Lokasi usaha/Program

Lokasi usaha produksi produk Kilabo adalah di Bumi Ayu 6 RT. 23 Block D No. 18 Kota Bengkulu. Lokasi ini juga tidak jauh dari kawasan kampus STISNU dan IAIN Bengkulu sehingga produk ini bisa dipromosikan dengan mahasiswa dan masyarakat sekitar. Produk Kilabo ini memiliki peluang dan tantangan, adapun peluang dan tantangan dari lokasi usaha kilabo yaitu sebagai berikut :

a. Peluang Lokasi Usaha Kilabo adalah :

1. Lokasi yang berada didekat pasar sehingga mudah dalam membeli bahan baku usaha.
2. Keberadaan lokasi usaha yang mudah diakses oleh konsumen karena berada di daerah padat penduduk
3. Lokasi usaha yang memiliki tempat yang luas dan sangat strategis untuk menjadi pusat produksi.

b. Tantangan Lokasi Usaha Kilabo adalah :

1. Berada didaerah padat penduduk tentu saja memiliki pesaing dalam menjalankan suatu usaha.

2. lokasi tersebut tentu juga memiliki resiko bagi lingkungan sebab tidak adanya aliran pembuangan limbah yang layak bagi suatu usaha

D. Analisa Kelayakan Usaha/Program

Usaha Kilabo memiliki peluang usaha yang sangat baik sebab jahe merah pada saat ini saja memiliki daya tarik bagi konsumen untuk meningkatkan imun didalam tubuh dan juga minuman ini memiliki harga yang terjangkau bagi setiap kalangan. Dilihat dari segi pemasaran produksi Kilabo ini memiliki peluang pasar yang tinggi. Yang membedahkan produk Kilabo dengan yang lain adalah terletak pada packaging/pengemasan dimana disini kami menggunakan pengemasan yang menarik dan kami juga memilih jahe merah yang tua untuk diproduksi dengan perbandingan 1:1 yang membuat bubuk jahe lebih terasa jahenya dibandingkan rasa gula. Memproduksi minuman yang memiliki banyak manfaat bagi kesehatan tubuh dan diharapkan Kilabo ini dapat memiliki tempat tersendiri dihati masyarakat.

Apabila usaha ini mengalami kerugian yang cukup besar maka tim secepat mungkin mencari solusi terbaik dari penyelesaian masalah tersebut dengan membuat sistem keuangan yang baik maka akan meminimalisir kerugian yang akan terjadi, dengan pengelolaan keuangan, pengelolaan produksi, pengelolaan distribusi yang tersusun dan terancang

dengan rapi maka kami berharap meminimalisir kerugian yang akan terjadi kedepannya.

E. Analisis Keuntungan

Analisa Keuntungan merupakan suatu metode yang dipakai untuk menilai sejauh mana manfaat yang dapat diperoleh dalam melaksanakan suatu kegiatan usaha apakah usaha tersebut mengalami kerugian atau keuntungan. memperoleh keuntungan merupakan tujuan perusahaan, dimana dengan laba perusahaan dapat memperluas usahanya¹⁷

Untuk menganalisis keuntungan usaha Kilabo ini yaitu menggunakan Rumus BEP (Break Event Point).

1. Pengertian BEP (Break Event Point)

Adapun yang dimaksud dengan Analisis Break Event Point (BEP) atau titik impas merupakan suatu keadaan yang dialami oleh perusahaan dimana tidak mengalami laba dan juga tidak mengalami kerugian, artinya seluruh biaya itu dapat ditutupi oleh penghasilan penjualan. Break Event Point (BEP) adalah total

¹⁷ Jemmy Rawis, dkk. Analisa Keuntungan Usaha Kecil Kuliner Dalam Upaya Pengembangan UMKM Di Kota Manado. Jurnal EMBA. Vol. 4 No. 2. Hal 110

pendapatan yang diterima besarnya sama dengan total biaya yang dikeluarkan.¹⁸

2. Kegunaan Analisis BEP (Break Event Point)

Menurut kasmir terdapat beberapa manfaat didalam analisis BEP bagi manajemen perusahaan, diantaranya :

- e. Menentukan harga jual persatuan
- f. Mementukan target penjualan dan penjualan minimal
- g. Memaksimalkan jumlah produksi dan penjualan
- h. Merencanakan laba yang diinginkan serta tujuan lainnya.

¹⁸Raden rustam, dkk. 2016. *Analisis break event point sebagai alat perencanaan penjualan pada tingkat laba yang diharapkan*. Jurnal Administrasi. Vol. 35 No. 1.Hal 199.

BAB III

METODE PELAKSANAAN

A. Alat dan Bahan

Dalam pendirian usaha ini, sumber bahan baku utama adalah Jahe Merah. Jahe yang akan kami gunakan adalah jahe merah yang tua yang mudah ditemukan dipasar dengan harga terjangkau. Olahan jahe merah ini tanpa adanya pengawet makanan sebab kami racik sendiri dengan inovasi rasa yang telah kami pelajari dengan memiliki kualitas produk yang bagus dan dijamin higienis. Adapun bahan baku yang digunakan dalam produksi usaha Kilabo ini antara lain:

1. Proses pembuatan Jahe Instan Bubuk memerlukan beberapa bahan baku seperti:
 1. 3 kg Jahe merah yang tua
 2. 3 kg Gula pasir yang putih (bersih)
 3. Air bersih / secukupnya
 4. 2 Batang serai
 5. 1 Ruas kayu manis
 6. 5 Butir kapulaga
 7. 5 Butir cengkeh

2. Proses pembuatan Wedang jahe susu dan wedang Susu Jahe memerlukan beberapa bahan baku seperti :
 1. Ampas jahe dari 3kg jahe
 2. 1 Setengah kg Gula pasir

3. 1 kg Gula aren
 4. Air bersih / secukupnya
 5. 2 Batang serai
 6. 1 kaleng susu kental manis
 7. 1 Ruas kayu manis
 8. 5 Buah kapulaga
 9. 5 Buah cengkeh
3. Alat yang digunakan dalam produksi produk Kilabo sebagai berikut :
1. Kompor gas dan perlengkapannya
 2. Wajan tembaga berukuran kira-kira 1 meter
 3. Pengaduk dari kayu kelapa panjang kira-kira 1,25 meter
 4. Kain saring parutan jahe atau mesin parut
 5. Pisau dan baskom untuk pencucian
 6. Ayakan dengan ukuran lubang 18 mesh atau 2 mm
 7. Sealer atau pengemas (Kemasan yang berlabel)

B. Uraian Pelaksanaan Tugas Bagian Produksi, Keuangan Dan Pemasaran

1. Uraian Pelaksanaan Tugas Bagian Produksi

Pada proses pembuatan Jahe Instan Bubuk pada Gambar diatas dapat dijelaskan sebagai berikut :

a. Pemasakan

Air perasan jahe dimasukkan kedalam wajan yang telah diletakan diatas kompor yang menyala.

Pada saat pemasakan ini ditambahkan gula pasir dan tak lupa ditambahkan rempah-rempah seperti kayu manis, kapulaga dan cengkeh sebagai aroma penguat rasa dari Jahe instan bubuk ini. Dengan perbandingan 3kg jahe merah 3kg gula pasir dimasak menggunakan api besar. Ketika cairan sudah pekat (cirinya adalah dipinggir wajan sudah mulai terbentuk seperti butiran gula pasir) pemasakan dilakukan dengan api kecil.

b. Pegadukan

Selama proses pemasakan berlangsung pengadukan dilakukan secara terus menerus agar tidak terjadi penggumpalan ditengah wajan. pengadukan harus lebih cepat pengadukan tidak boleh berhenti sampai proses selesai. ketika cairan tidak lagi terlihat (secara visual atau dalam mata telanjang) api dimatikan. Pengadukan harus terus berlangsung sampai butiran jahe tidak lagi panas (hangat).

c. Penyaringan

Proses penyaringan atau pengayakan ini merupakan proses dalam menghasilkan bubuk jahe yang baik dimana dalam proses ini bertujuan untuk memisahkan butiran serbuk jahe dari gumpalan jahe yang membongkah, proses ini dilakukan dengan

saringan atau ayakan dengan ukuran lubang 18 mesh atau 2 mm. Bubuk jahe yang masih berbentuk bongkahan besar dan tidak lolos ayakan dapat dimasukan kedalam proses pemasakan selanjutnya.

d. Penimbangan

Serbuk jahe yang lolos ayakan dapat lanjut keproses penimbangan. Penimbangan dilakukan agar didapatkan bahan dengan ukuran yang tepat dan cermat. penimbangan dilakukan untuk mengetahui hasil dari proses pemasakan jahe dan gula pada tahap awal. Penimbangan produk menggunakan alat timbangan digital untuk mengetahui berat Jahe bubuk yang akan dipasarkan, produk Jahe Instan Bubuk memiliki berat yaitu sekitar 100gr dan tergantung pemesanan.

e. Pengemasan

Pengemasan hasil akhir dari olahan jahe ini yaitu menggunakan kemasan plastik dan dalam bentuk botol. Plastik yang digunakan berukuran kecil. Jahe bubuk dikemas dengan berat 100gr. Langkah selanjutnya yang harus dilakukan yaitu pengecekan kembali produk yang telah dikemas agar produk aman dikonsumsi tertutup rapat untuk menghindari kontaminasi dari luar dan sebaiknya

dilakukan diruangan yang steril. Tahap terakhir dengan memberi label pada produk kilabo.

Pada proses pembuatan Wedang jahe susu pada Gambar diatas dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Pemasakan ke-1

Proses pemasakan pertama ini yaitu pemasakan ampas jahe dari 3kg jahe, dimasukan kedalam wajan yang telah disiapkan. Tambahkan air sebanyak 2 liter sambil diaduk hingga mendidih kemudian ketika sudah mendidih matikan kompor dan angkat ampas jahe tersebut untuk dipisahkan ampas dan air jahenya menggunakan saringan.

2. Penyaringan

Pada proses penyaringan dilakukan agar air jahe terpisah dari ampas jahe dan akan dimasak untuk tahap selanjutnya. Pada penyaringan dipastikan tidak ada ampas yang tersisa agar tidak merubah rasa pada wedang jahe susu nantinya. Alat yang digunakan ialah tapisan kelapa yang memiliki ukuran 18 mesh atau 2 mm.

3. Pemasakan ke-2

Proses pemasakan kedua ini yaitu memasak kembali air jahe yang telah disaring menggunakan saringan. Pada tahap ini masukan gula pasir sebanyak $\frac{1}{2}$ kg dan gula merah sebanyak $\frac{1}{2}$ kg

ditambah rempah-rempah seperti 5 buah kapulaga, 1 ruas kayu manis dan 5 buah cengkeh dan serai) kedalam air jahe. Tunggu hingga mendidih dan air wedang telah siap untuk ketahap selanjutnya.

4. Penambahan Rasa

Pada proses ini produk Kilabo tidak menggunakan pemanis buatan maupun pewarna makanan hanya menggunakan bahan alami seperti gula dan susu. khususnya untuk wedang susu jahe hanya ditambahkan susu kental manis saja sebanyak 3 sendok makan untuk 250ml botol.

5. Pengemasan

Pada proses pengemasan wedang jahe susu ditunggu hingga dingin kemudian baru bias dikemas dengan di masukan kedalam botol dengan ukuran 250ml. Langkah selanjutnya yang harus dilakukan yaitu pengecekan kembali produk yang telah dikemas agar produk aman dikonsumsi tertutup rapat dan tidak ada cacat pada botol. Tahap terakhir botol kemasan diberi label produk kilabo.

2. Uraian Pelaksanaan Tugas Bagian Keuangan

1. Rekap Biaya Jahe Instan Bubuk

Tabel 3.1 Investasi Peralatan

No	Jenis Alat	Jumlah	Harga Per-alat (Rp)	Total Harga (Rp)
1.	Pisau	1	10.000	10.000
2.	Kain Saring	1	10.000	10.000
3.	Timbangan	1	150.000	150.000
4.	Kompor Gas	1	250.000	250.000
5.	Tabung Gas	1	150.000	150.000
6.	Wajan	1	150.000	150.000
7.	Baskom	3	5.000	15.000
8.	Pengaduk Kayu Besar	2	20.000	40.000
9.	Pengaduk Kayu Kecil	1	10.000	10.000
10.	Ayakan	1	10.000	10.000
11.	Sikat Plastik	1	5.000	5.000
12.	Kemasan + stiker	1000	800	800.000
Total Investasi Peralatan				1.600.000

Kebutuhan modal kerja dan karyawan pada usaha Kilabo pada disajikan pada Tabel berikut :

Tabel 3.2 Investasi Modal Kerja

No	Jenis Bahan	Jumlah	Harga Per-Satuan (Rp)	Total Harga (Rp)
1.	Jahe merah (Kecil)	10 kg	30.000	300.000
2.	Gula Pasir	10 kg	12.500	125.000
3.	Kapulaga	1 bungkus isi 10	1.000	1.000
4.	Cengkeh	1 bungkus isi 10	1.000	1.000
5.	Kayu manis	1 bungkus isi 10	1.000	1.000
Total Investasi Modal Kerja				428.000

Total biaya yang diperlukan untuk mendirikan industry kecil **Kilabo** adalah Rp. 1.600.000 di tambah Rp. 428.000 sehingga total **Rp. 2.028.000**

Beberapa asumsi perhitungan ini adalah:

- 1) Penyusutan barang
- 2) Umur alat selama 2 tahun
- 3) Hinga akhir alat Rp. 0
- 4) Kemasan produk 100 gram
- 5) Produk laku terjual semua
- 6) Biaya bensin merupakan biaya tetap
- 7) Selama sehari dapat memproduksi 50 kemasan jahe instan bubuk

- 8) Hari kerja selama 20 hari perbulan sehingga memproduksi perbulan adalah 1000 kemasan

Perhitungan Biaya Produksi :

a. Biaya tetap Per Bulan Selama 2 Tahun¹⁹

Penyusutan Rp. 1.600.000/ 24 bln	= Rp. 66.666/bln
Listrik,telpon,dll	= Rp. 300.000/bln
Total	= Rp. 366.666/bln

b. Biaya Variabel

Untuk memproduksi 1 bungkus ukuran 100 gr dibutuhkan komponen biaya

Jahe merah 100 gr	= Rp. 5.000
Kemasan 1 bungkus	= Rp. 800
Kapulaga 1 buah	= Rp. 100
Cengkeh 1 buah	= Rp. 100
Kayu Manis 1 ruas	= Rp. 100
<u>Gula pasir 100 gr</u>	<u>= Rp. 1.300</u>
Total	= Rp. 7.400

Biaya produksi untuk tiap bungkus jahe instan bubuk adalah:

Biaya tetap	= Rp. 366.666/1000 kemasan = Rp. 367
<u>Biaya variable = Rp. 7.400 Per kemasan</u>	<u>= Rp. 7.400</u>
Biaya Produksi Per Bungkus	= Rp. 7.767

¹⁹Muhandri, tjahja. *Pengembangan Industry Kecil Produk Olahan Jahe*. hal.13.

c. Perhitungan Titik Impas

Perhitungan produksi per kemasan = Rp. **7.767**

Harga jual dipasaran rata-rata = Rp. 15.000

$$\text{BEP (Break Event Point)} = \frac{\text{biaya tetap}}{\text{harga jual} - \text{biaya variabel}}$$

$$= \frac{\text{Rp. 366.666}}{\text{Rp.15.000} - \text{Rp. 7.767}}$$

= **51 Kemasan**

Untuk memperoleh titik impas dengan harga jual Rp. 15.000 per kemasan, maka perusahaan harus mampu menjual produk sebanyak 51 kemasan.

3. Rekap biaya Wedang Jahe Susu

Tabel 3.3 Investasi Peralatan

No	Jenis Alat	Jumlah.	Harga per-alat (Rp)	Total harga (Rp)
1.	Kain saring	1	10.000	10.000
2.	Timbangan	1	150.000	150.000
3.	Wajan	1	150.000	150.000
4.	Kompor gas	1	250.000	250.000
5.	Tabung gas	1	150.000	150.000
6.	Baskom	2	5.000	10.000
7.	Pengaduk kayu kecil	1	10.000	10.000
8.	Botol kemasan	700	1.200	840.000
Total Investasi Peralatan				1.570.000

Kebutuhan modal kerja dan karyawan pada usaha Kilabo disajikan pada periode perbulan Tabel berikut :

Tabel 3.4 Investasi Modal Kerja

No	Jenis Bahan	Jumlah	Harga per-alat (Rp)	Total harga (Rp)
1.	Ampas jahe merah	-	-	-
2.	Gula pasir	10 kg	12.500	125.500
3.	Gula merah	2 kg	15.000	30.000
4.	Susu kental manis Frisian flag	2 kaleng	11.000	22.000
Total Investasi Modal Kerja				177.500

Total biaya yang di perlukan untuk mendirikan industry kecil **Kilabo** adalah Rp. 1.579.000 ditambah Rp. 177.000 sehingga total **Rp. 1.756.000**

Perhitungan Biaya Produksi:

Beberapa asumsi perhitungan ini adalah:

- 1) Penyusutan barang
- 2) Umur alat selama 2 tahun
- 3) Hinga akhir alat Rp.0
- 4) Kemasan produk 250 ml
- 5) Produk laku terjual semua
- 6) Biaya bensin merupakan biaya tetap
- 7) Selama sehari dapat memproduksi 35 kemasan wedang jahe
- 8) Hari kerja selama 20 hari perbulan sehinga memproduksi perbulan adalah 700 botol.

Perhitungan Biaya Produksi :

a. Biaya tetap Per Bulan Selama 2 Tahun

Penyusutan Rp. 1.570.000/ 24 bln	= Rp. 65.416/bln
<u>Listrik, telpon dll</u>	= <u>Rp. 100.000/bln</u>
Total	= Rp. 165.416/bln

b. Biaya Variabel

Untuk memproduksi tiap bungkus dibutuhkan komponen biaya :

Ampas jahe merah 250 ml	= -
Kemasan 1 botol	= Rp. 1.200
Gula merah 1 on	= Rp. 1.000
<u>Gula pasir 1 on</u>	= <u>Rp. 1.200</u>
Total	= Rp. 3.400

Biaya produksi untuk tiap botol wedang jahe adalah:

Biaya tetap	= Rp. 165.416/700 botol	= Rp. 236
<u>Biaya variabel</u>	<u>= Rp. 3.400 Per botol</u>	<u>= Rp. 3.400</u>
Biaya produksi per bungkus		= Rp. 3.636

c. Perhitungan titik impas

Perhitungan produksi per kemasan	= Rp. 3.636
Harga jual dipasaran rata-rata	= Rp. 7.000

$$\begin{aligned} \text{BEP (Break Event Point)} &= \frac{\text{biaya tetap}}{\text{harga jual} - \text{biaya variabel}} \\ &= \frac{\text{Rp. 165.416}}{\text{Rp. 7.000} - \text{Rp. 3.636}} \\ &= \mathbf{49 \text{ botol}} \end{aligned}$$

Untuk mendapatkan titik impas dengan harga jual Rp. 7.000 per bungkus, maka perusahaan harus memiliki opsi untuk menjual sebanyak 49 botol kemasan.

3. Uraian Pelaksanaan Tugas Bagian Pemasaran

Proses pemasaran produk Kilabo juga berjalan dengan baik dengan menerapkan strategi Marketing Mix walaupun secara sederhana yang diharapkan mampu meningkatkan harga jual dan kepuasan dimasyarakat. Dalam pemasaran membutuhkan yang namanya 4P²⁰ yang meliputi (*Product, Price, Place, Promotion*).

1. Produk (*Product*)

Produk UKM Kilabo bagi pengonsumsi baik itu anak-anak sampai orang tua karena memiliki banyak manfaat bagi kesehatan tubuh produk Kilabo yaitu Jahe Instan Bubuk dan Wedang Jahe Susu.

2. Harga (*Price*)

Harga jual produk Kilabo ini sendiri berbedabeda mulai dari Rp. 7.000 untuk ukuran 250 ml wedang Jahe Susu dan Rp. 15.000 untuk 100 gr Jahe Instan Bubuk. Untuk produk jahe instan bubuk ini dijual juga per-kilogram dengan harga Rp. 100.000.

²⁰Musafar Firli Tengku.2020.*Manajemen pemasran*. Jawa barat. Media sains. Indonesia. hal. 10

3. Promosi (*Promotion*)

Promosi juga sangat penting karena dapat meningkatkan penjualan. Kilabo melakukan beberapa promosi yaitu secara *online* dan *offline* untuk melakukan pemasaran secara langsung atau personal selling juga dilakukan untuk mempromosikan produk kemasyarakatan. Melalui media social seperti Instagram (kilabo_bkl), dan Whatsapp (0898-5340-641) Adapun rincian untuk biaya promise dapat dilihat tabel :

Tabel 3.5 Rincian Biaya Promotion

No	Promosi	Total	Harga (Rp)	Jumlah (Rp)
1	Tranportasi	3 orang x 120 hari	360.000	360.000
2	Iklan di Medsos	15 Gb Paket	75.000	75.000
3	Cetak Label Produk	10 Lembar	100.000	100.000
Jumlah Keseluruhan				535.000

4. Place/Tempat (Saluran Distribusi)

Dalam hal ini Kilabo belum melakukan distribusi melalui tokoh modern akan tetapi juga dalam saluran distribusi produk didistribusikan ke tempat yang mudah di jangkau oleh konsumen seperti di toko Mak Eli dan Arika Cell, Eksismart, tidak di situ saja kami juga mendistribusi kan ditempat tinggal masing-masing daerah Bumi Ayu 6 dan Surabaya.

Dalam memudahkan distribusi kami memakai kendaraan masing-masing untuk pengantaran produk ke tempat penjualan, entah itu langsung ke konsumen ataupun ke toko, dengan menggunakan transportasi sepeda motor memudahkan kami dalam pengiriman produk ke berbagai tempat.

C. Proses Pemasaran Jahe Instan Bubuk Dan Wedang Jahe Susu Di UMKM Kilabo

Proses promosi dilakukan melalui media social seperti whatsapp, facebook dan instagram, bahkan pemasaran dilakukan dengan cara menitipkan produk ketakoh-tokoh atau warung. Penjualan juga dilakukan secara langsung dan *personal selling*. *Personal selling* adalah kegiatan promosi untuk memperkenalkan produk dan menarik minat konsumen yang ditawarkan secara tatap muka. Dengan harga terjangkau dari Rp. 7.000 sampai Rp. 15.000.

Dengan adanya strategi pemasaran, potongan harga untuk menarik minat konsumen maka dalam pemasaran produk diadakan pemotongan harga (Discount) misalnya harga Jahe Instan bubuk Rp. 15.000 menjadi Rp.12.000 apabila membeli lebih dari 20 bungkus.

D. Analisa Peluang Usaha UMKM Kilabo

Program KWU kilabo dalam pengelolaan produk ini secara umum berjalan lancar dan kondusif dengan

mengusung dua Produk yaitu Jahe Instan Bubuk dan Wedang Jahe, produk ini dapat membatu usaha rumahan untuk membuka bisnis baru karena pada saat ini tanaman atau Produk seperti ini juga di cari oleh masyarakat untuk bahan konsumsi disaat terjadinya pandemi virus *Covid-19* seperti saat ini.hasil penjualan produksi Kilabo kegiatan pemasaran dilaksanakan mulai dari bulan November - Januari berdasarkan hasil penjualan dibulan pertama yaitu :

1. Bulan November produk yang terjual yaitu sebanyak 43 produk yang dimana 30 produk jahe instan bubuk dan 13 produk wedang jahe, lokasi penitipan produk di Eksis Mart IAIN Bengkulu.
2. Penjualan kedua pada bulan Desember yaitu produk yang terjual 56 produk 40 Jahe instan bubuk dan 16 Wedang jahe, lokasi penitipan produk di SMK 2 Kota Bengkulu.
3. Penjualan terakhir yaitu dibulan Januari produk yang terjual sebanyak 72 produk dimana 51 jahe instan bubuk dan 21 wedang jahe, lokasi penitipan produk di Konter dan diwarung.

Dalam tiga bulan terahir di hitung dari bulan November-Januari target penjualan kilabo mencapai 120 produk per bulan sedangkan target yang tercapai 171 produk. Untuk total harga yang di berikan ke konsumen Rp 59.000/ 3 bulan. Dan jumlah rata-rata pendapatan tiga bulan terkahir adalah Rp. 2.269.000

BAB IV
ANGGARAN BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN

A. Anggaran Biaya

Anggaran Biaya PKM Kilabo

Tabel. 4.1 Anggaran Biaya

No	Kegiatan	Harga Barang		Total Pembelian
		Unit	Harga (Rp)	
A.	TAHAP PELAKSANAAN			
1.	Produk Jahe Instan Bubuk			
	Jahe merah (kecil)	10 kg	30.000	300.000
	Gula pasir	10 kg	12.500	125.000
	Kapulaga	1 bungkus	1.000	1.000
	Cengkeh	1bungkus	1.000	1.000
	Kayu manis	1 bungkus	1.000	1.000
	Jumlah			428.000
2.	Produk Wedang Jahe Susu			
	Gula Pasir	10 kg	12.500	125.000
	Gula Merah	2 kg	15.000	30.000
	Susu kental manis	2 kaleng	11.000	22.000
	Jumlah			177.000
B.	PERALATAN LENGKAP			
1.	Peralatan Produk Jahe Instan Bubuk			
	Pisau	1	10.000	10.000
	Kain saring	1	10.000	10.000
	Timbangan	1	150.000	150.000
	Wajan	1	150.000	150.000
	Kompore gas	1	250.000	250.000
	Tabung gas	1	150.000	150.000
	Baskom	3	5.000	15.000
	Pengaduk kayu besar	2	20.000	40.000

	Pengaduk kayu kecil	1	10.000	10.000
	Ayakan	1	10.000	10.000
	Sikat plastic	1	5.000	5.000
	Kemasan + stiker	1000	800	800.000
	Jumlah			1.600.000
2.	Peralatan Lengkap Wedang Jahe Susu			
	Kain saring	1	10.000	10.000
	Timbangan	1	150.000	150.00
	Wajan	1	150.000	150.000
	Kompore gas	1	250.000	250.000
	Tabung gas	2	150.000	150.000
	Baskom	2	5.000	10.000
	Pengaduk kayu kecil	1	10.000	10.000
	Kemasan Botol + Stiker	700	1.200	840.000
	Jumlah			1.570.000
C.	PELAPORAN			
	Proposal dan Pengadaan	4 buah	20.000	80.000
	Atk kertas HVS	2 rim	30.000	60.000
	Flask disk	1 buah	100.000	100.000
	Jumlah			240.000
D.	TRANSPORTASI			
	Distribusi produk	3 org X 20 hari	60.000	60.000
	Jumlah			60.000
E.	PROMOSI			
	Iklan dimedia social	15 gb paket	75.000.	75.000
	Cetak lebel produk	10 lembar	100.000.	100.000
	Jumlah			175.000
F.	TAHAP PELATIHAN			
	Achievement Motivation Training			
	Pelatihan sertifikasi Pangan	350.000		350.000
	TOTAL BIAYA JUMLAH A-F			4.600.000

B. Jadwal Kegiatan

Jadwal kegiatan usaha mikro kecil menengah (UMKM) kilabo ini menjelaskan tentang waktu yang dibutuhkan dalam pelaksanaan kegiatan Kilabo sebagai berikut :

Tabel 4.1 Jadwal Kegiatan PKM Kilabo

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 :

Kegiatan dilakukan dari September 2020 sampai januari 2021

1. Kolom warna Putih (Libur)
2. Untuk kolom warna kuning (Melakukan kegiatan bersama tim)
3. Warna hitam fokus kegiatan (Produksi, Pemasaran dan Perencanaan Keuangan)

BAB V

HASIL YANG DICAPAI DAN POTENSI KEBERLANJUTAN

A. Hasil Yang Dicapai

Dari hasil kegiatan program kreatifitas mahasiswa kelompok Kilabo ini menghasilkan 2 macam produk yaitu jahe instan bubuk dan wedang jahe yang dijual dengan harga 15.000 untuk jahe instan bubuk dan 7.000. Dalam mencapai keuntungan kami melalui tantangan yang cukup berat dimana awalnya produk Kilabo ada 3 jenis yaitu jahe instan bubuk, wedang jahe susu dan permen kacang jahe.

Proses PKM ini kami awali dari bulan oktober sampai sekarang dimana akhirnya kami hanya memproduksi 2 jenis produk yaitu Jahe Instan Bubuk dan Wedang Jahe Susu karena untuk Permen Kacang Jahe itu tidak banyak memiliki khasiat atau manfaat sebab hanya menggunakan gula pasir dan kacang saja banyak mengandung *gulkosa*, sehingga mengganggu kesehatan gigi.

B. Potensi Keberlanjutan Program

Produk Jahe Instan Bubuk yang dipasarkan biasanya tahan sampai 4 bulan. Tahan lamanya produk ini dihasilkan dari bahan baku yang alami yakni gula pasir. Usaha Kilabo ini sangat memiliki potensi yang baik apalagi saat ini sebab pada masa pandemi Covid-19 sekarang omset penjualan

meningkat, apabila mampu menjual Jahe instan bubuk lebih 51 kemasan dan Wedang sebanyak 49 botol maka usaha dapat dikatakan mendapatkan keuntungan dan potensi keberlanjutan yang diharapkan untuk kedepannya bisa memproduksi lebih banyak lagi produk dengan berbagai variasi yang bisa menarik pelanggan.

Berdasarkan aspek lingkungan lokasi usaha yang kami pilih yaitu bertempat di bumi ayu 6 lokasi tersebut merupakan tempat yang ramai dilalui oleh orang dengan padat penduduk, lokasi atau tempat yang dimasuki juga menentukan keberhasilan menggarap target pasar, karena target pasar adalah remaja maupun dewasa. Maka lingkungan yang paling tepat untuk menjual usaha ini adalah ditempat-tempat wisata, kampus dan outlet ditepi jalan raya utama.

Usaha ini memiliki peluang yang cukup besar dimasa pandemi saat ini dan dimasa mendatang dilihat dari manfaat jahe bagi kesehatan tubuh. Jahe diolah secara modern dan menarik berbeda dengan jamu jahe pada umumnya. Usaha ini dapat bertahan lama tidak hanya pada masa pandemi saja, pada aspek ekonomi modal yang di keluarkan tidak terlalu besar akan tetapi mendapatkan keuntungan lebih dari modal yang di keluarkan seperti yang di lihat dari perhitungan di atas.

BAB VI

PENUTUP

A. EVALUASI

Dalam proses pembuatan produk usaha Kilabo ini masih menggunakan alat-alat rumah tangga jadi sedikit memakan waktu, untuk kedepannya diharapkan dapat menggunakan alat produksi standar nasional Indonesia mulai dari mesin giling jahe, mesin peras dan mesin ayak atau penyaring agar dapat menghemat waktu dan dapat memproduksi secara banyak.

Menganalisis keuntungan produk Kilabo ini perlu mempertimbangkan kebijaksanaan dalam menetapkan harga pemasaran di daerah kota Bengkulu agar penjualan dapat menyesuaikan diserap oleh pasar dan tidak mengalami kerugian, Evaluasi dapat disimpulkan bahwa produk Kilabo Jahe instan bubuk dan Wedang jahe susu dikemas dengan harga terjangkau dimana harga Jahe instan bubuk dengan berat 100 gr sebesar Rp. 15.000 dan Wedang Jahe Susu dengan berat 250 ml Rp. 7.000 Evaluasi rencana keuangan memiliki beberapa keuntungan. Yang mana evaluasi ini dapat membantu mengetahui posisi keuangan dan juga dapat membantu kegiatan dalam menentukan penetapan harga dengan menggunakan rumus BEP (Break Event Point).

Untuk perkembangan usaha Kilabo kedepannya usaha ini akan tetap bisa tumbuh dan berkembang bukan

hanya didaerah Bengkulu saja tetapi bisa sampai keluar Kota Bengkulu dan kami bisa melakukan pelatihan untuk menambah wawasan masyarakat dalam bidang berbisnis.

B. KESIMPULAN

Jahe merupakan tanaman rimpang yang populer digunakan sebagai rempah-rempah dan obat. Jahe sering disajikan dalam bentuk wedang (minuman yang diseduh dengan air panas dan dapat menghangatkan tubuh) disaat cuaca dingin. Beberapa hasil penelitian menunjukkan bahwa ekstrak jahe dapat meningkatkan daya tahan tubuh.

Usaha ini dapat bertahan lama tidak hanya pada masa pandemi saja sebab memiliki banyak manfaat bagi tubuh. Dengan peralatan yang sederhana dan proses pembuatan tidak sulit serta bahan baku mudah didapatkan. Dengan menciptakan usaha rumahan yang mempunyai fungsi bagi kesehatan tubuh untuk menambah imunitas agar terhindari dari virus. Berbagai cara pemasaran dilakukan untuk menghadapi pesaing-pesaing lain, Berdasarkan pemasaran selama pandemi ini, strategi yang di pakai oleh Kilabo yaitu strategi *marketing mix* melalui pasar *online dan offlinenya* memudahkan kami dalam memasarkan produk, meski harus mengalami hambatan *social distacing* tapi kami tetap melaksanakannya dengan tetap mematuhi protokol kesehatan agar masyarakat dapat mengenal produk kilabo ini lebih jauh

lagi sehingga bisa menciptakan ekonomi-ekonomi baru dan kreatif saat pandemi.

Menganalisis keuntungan produk Kilabo ini perlu mempertimbangkan kebijaksanaan dalam menetapkan harga pemasaran didaerah kota Bengkulu agar penjualan dapat menyesuaikan diserap oleh pasar dan tidak mengalami kerugian, Evaluasi dapat simpulkan bahwa produk Kilabo Jahe instan bubuk dan Wedang jahe susu dikemas dengan harga terjangkau dimana harga Jahe instan bubuk dengan berat 100 gr sebesar Rp. 15.000 dan Wedang Jahe Susu dengan berat 250 ml Rp. 7.000 Evaluasi rencana keuangan memiliki beberapa keuntungan.

C. SARAN

Penyusunan laporan ini memerlukan perbaikan, kritik dan saran yang sifatnya membangun. Sehingga penyusunan laporan di masa mendatang akan lebih baik lagi bagi produk ini Untuk proses produksi yang jauh lebih baik seharusnya menggunakan mesin produksi standar nasional.

DAFTAR PUSTAKA

- Ariyanto aris, dkk. 2021 *Strategi pemasaran UMKM dimasa pandemi*. Sumatera barat : Insan Cendikia Mandiri.
- Catatan Marketing. 2012. *Pengertian Marketing*, Catatan marketing.Wordpress. Com Pengertian Marketing, Diakses 15 Juli 2021 Jam 11:21
- Desiahan, *Usaha-usaha untuk mencapai target pasar (market share) harian pagi tribun jateng*. 2017.
- Juhari. *Analisis Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Konsumen Sepatu Bola Merek Adidas*. 2015. Jurnal Bisnis Darmajaya. Vol. 01.
- Raden rustam, dkk. 2016. *Analisis break event point sebagai alat perencanaan penjualan pada tingkat laba yang diharapkan*. Jurnal Administrasi. Vol. 35 No. 1.
- Ravindran, P.N., and Babu, K. N.,(2005)—*Ginger The Genus Zingiber*, CRC Press, New York.
- Tjahja Muhandri, *Pengembangan Industry Kecil Produk Olahan Jahe*. (Bogor: Institute Pertanian Bogor. 2008)
- Winarti C Dan Nurdjanah N (2005). *Peluang Tanaman Rempah Dan Obat Sebagai Sumber Pangan Fungsional*. Jurnal Litbang Pertani.

**L
A
M
P
I
R
A
N**

LAMPIRAN DOKUMENTASI

Produk Wedang Jahe Susu Kilabo



Produk Jahe Instan Bubuk Kilabo



Budidaya Jahe Merah Kilabo



Bahan Baku Jahe Merah



Survey Lokasi PIRT



Lokasi Usaha Produksi Kilabo

