

STRATEGI PEMASARAN SYARIAH

(CORN SWEET POTATO)



SKRIPSI

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

OLEH:

SONI ARIANTO
NIM 1811140052

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
JURUSAN EKONOMI ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UINFAS) BENGKULU
BENGKULU, 2022 M/ 1443 H**

PERSETUJUAN PEMBIMBING

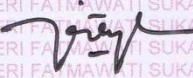
Skripsi yang ditulis oleh Soni Arinto Nim.1811140052 dengan judul "**Strategi pemasaran syariah (Corn Sweet Potato)**". Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam telah diperiksa dan diperbaiki sesuai saran pembimbing I dan pembimbing II. Oleh karena itu, Skripsi ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam sidang munaqasyah fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Bengkulu.

Bengkulu, Februari 2022 M

22 Rajab 1443 H

Pembimbing I

Pembimbing II


Miti Yarmunida, M. Ag.


Yunida Een Fryanti, M. Si.

NIP. 197705052007102002

NIP. 198106122015032003



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51171-51172-53879 Faksimili (0736) 51171-51172

HALAMAN PENGESAHAN

Jurnal yang berjudul "Strategi Pemasaran syariah(*corn sweet potato*)", oleh Soni Arianto NIM : 1811140052, Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu pada:
Hari : jum'at
Tanggal : 18 Februari 2022 M/ 22 Rajab 1443 H
Dinyatakan LULUS. Telah diperbaiki, dapat diterima dan disahkan sebagai syarat memperoleh gelar Sarjana dalam bidang Perbankan Syariah dan diberi gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Bengkulu, Februari 2022 M
 22 Rajab 1443 H

Tim Sidang Munaqosah

Ketua

Sekretaris

Dr. Desi Isnani, M.A
NIP. 197412022006042001

Yunida Een Fryanti, M. Si.
NIP. 198106122015032003

Penguji I

Penguji II

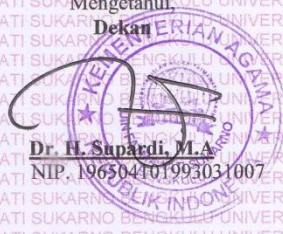
Dr. Desi Isnani, M.A
NIP. 197412022006042001

Herlina Yustati, MA.Ek.
NIP. 198505222019032004

Mengetahui,

Dekan

Dr. H. Supardi, M.A
NIP. 196504101993031007



MOTTO

Orang yang hebat ada orang memiliki kemampuan
menyembuyikan kesusahan sehingga orang lain mengira bahwa
ia selalu senang

(Imam syfi'i)

Tidak perlu khawatir akan bagaimana alurnya jalani dan perankan
saja

(Soni Arianto)

PERSEMBAHAN

Skripsi ini aku persembahkan untuk :

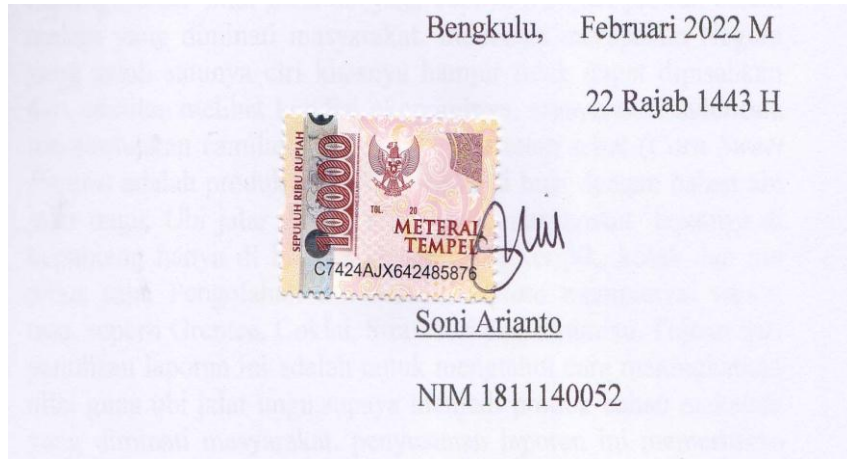
1. Kedua orang tua tercinta, Bapak muksin dan Ibu Elvi sukaisi yang selalu memberi inspirasi, doa, dukungan, dan kasih sayang.
2. Saudara-saudaraku tercinta yang ikut serta memberikan semangat.
3. Dosen yang senantiasa meluangkan waktunya untuk membimbing dalam proses penyelesaian skripsi.
4. Sahabat dan teman-teman seperjuangan.
5. Almamater IAIN Bengkulu yang telah memberi banyak pengetahuan.

SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan :

1. Skripsi dengan judul “strategi pemasaran Syariah (*corn sweet potato*) Dalam Pemanfaatan ubi jalar ungu Agar Menjadi Bahan Makanan Yang Bernilai Ekonomis ” adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di (UINFAS) Bengkulu maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran serta rumusan saya sendiri tanpa ada bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.
3. Di dalam skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan di dalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, saya bersedia menerima

sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.



ABSTRAK

Strategi Pemasaran Syariah (*Corn Sweet Potato*) Oleh Soni
Arianto, Nim.1811140052

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui cara meningkatkan nilai guna ubi jalar supaya menjadi produk bahan makan yang diminati masyarakat. Indonesia merupakan Negara yang salah satunya ciri khasnya hampir tidak dapat dipisahkan dari cemilan. melihat kondisi ekonominya, masyarakat Indonesia membutuhkan camilan yang murah tapi tetap sehat (*Corn Sweet Potato*) adalah produk makanan ringan di buat dengan bahan ubi jalar ungu. Ubi jalar ungu kebanyakan dimasyarakat tepatnya di kepahiang hanya di buat sebagai makan keripik, kolak dan ubi rebus saja. Pengolahan *Corn Sweet Potato* mempunyai varian rasa, seperti Grentea, Coklat, Strawberi dan Tiramisu. Tujuan dari penulisan laporan ini adalah untuk mengetahui cara meningkatkan nilai guna ubi jalar ungu, supaya menjadi produk bahan makanan yang diminati masyarakat. penyusunan laporan ini memerlukan perbaikan dan keritik serta yang sifatnya membangun sehingga penyusunan proposal ini di masa mendatang akan lebih baik lagi serta dapat menambah lapangan pekerjaan dan bisah mengurangi pengangguran Yang ada di Indonesia.

Kata kunci :pemasaran, ubi, inovasi

ABSTRACT

*Sharia marketing strategy(corn sweet potato) By Soni
Arianto, Nim:1811140052*

The purpose of this study was to find out how to increase the use value of sweet potato so that it becomes a food product that is of interest to the public. Indonesia is a country, one of which is almost inseparable from snacks. Looking at its economic condition, Indonesian people need a snack that is cheap but still healthy (Corn Sweet Potato) is a snack product made with purple sweet potato. Purple sweet potatoes are mostly used in the community, precisely in Kepahiang, only to eat chips, compote and boiled sweet potatoes. Corn Sweet Potato processing has a variety of flavors, such as Grentea, Chocolate, Strawberry and Tiramisu. The purpose of writing this report is to find out how to increase the use value of purple sweet potato, so that it becomes a food product that people are interested in. The preparation of this report requires improvements and criticisms as well as constructive ones so that the preparation of this proposal in the future will be even better and can increase job opportunities and reduce unemployment in indonesia

Keyword :*marketing sweet potato innovasion*

KATA PENGANTAR

Segala Puji dan syukur ke hadirat Allah SWT atas segala nikmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan akhir Program Kreativitas Mahasiswa yang berjudul **”Strategi Pemasaran Syariah (*Cron Sweet Potato*)”**. Shalawat dan salam tak lupa saya panjatkan untuk Nabi besar Muhammad SAW, yang telah berjuang untuk menyampaikan ajaran Islam sehingga umat Islam mendapatkan petunjuk kejalan yang lurus baik di dunia maupun akhirat.

Penyusunan laporan ini bertujuan untuk mengungkap masalah Cron Sweet Potato dan untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.E) pada Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UNIFAS) Bengkulu.

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

1. Bapak Prof. Dr. KH. Zulkarnain, M.Pd. selaku Rektor UNIFAS Bengkulu yang telah memberikan kesempatan kepada kami untuk membina ilmu di UINFAS.
2. Dr. H.Supardi, M.A selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UINFAS) Bengkulu yang telah memberikan kemudahan kepada kami selama masa perkuliahan.
3. Dr.Miti Yarmunida, M.Ag Selaku pembimbing I yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing dan memberikan bimbingan pada penulisan tugas akhir ini.
4. Yunida Een Fryati, M.Si selaku pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, motivasi, semangat, dan arahan dengan penuh kesabaran.
5. Kedua orang tua Penulis yang selalu mendo'akan kesuksesan penulis.
6. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UINFAS Bengkulu yang telah mengajar dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan

7. Staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UINFAS 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, Februari 2022 M
22 Rajab 1443 H



SONI ARIANTO

NIM 1811140052

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGSAHAN.....	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN	v
SURAT PERYATAAN	vi
ABSTRAK	viii
KATA PENGANTAR.....	x
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR TABEL	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	10
C. Tujuan penelitian.....	10
D. Manfaat Penelitain	10
E. Penelitian Terdahulu	11
F. Sistematika Punulisan	13

BAB II KAJIAN TEORI

A. Proses pemasaran	15
B. Pangsa Pasar	16
C. Strategi Pemasaran syariah	21
D. Tentang Ubi Jalar (Cron Sweet Potato)	23
E. Kelemahan Dan Keunggulan (Cron Sweet Potato)...	27
F. Analisis Produk	28
G. Lokasi Usaha	29
H. Analisa Kelayakan Program.....	32
I. Analisis Keuntungan	33

BAB III METODE PENELITIAN

A. Alat Dan Bahan	39
B. Uraian Tugas Pemasaran.....	47
C. Analisis Peluang Usaha.....	50
D. Anggaran biaya PKM.....	54
E. Jadwal kegiatan	58

BAB IV HASIL YANG DICAPAI DAN POTENSI

KEBERLANJUTAN

A. Hasil Yang Dicapai Berdasarkan Luaran Program ..	64
B. Potensi Keberlanjutan Program.....	65
C. Evaluasi	66

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	70
B. Saran	71

DAFTAR PUSTAKA72

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Produksi Ubi Jalar di Kepahiang	5
Tabel 1.2 kandungan gizi ubi jalar	26
Tabel 1.3 Rekap biaya <i>corn sweet potato</i>	34
Tabel 1.4 Investasi Peralatan <i>corn sweet potato</i>	35
tabel 1.5 alat-alat untuk memasak <i>Corn Sweet Potato</i>	40
Tabel 1.6 bahan-bahan memasak <i>corn sweet potato</i>	41
Tabel 1.7 Rekap Anggaran <i>corn sweet potato</i>	56

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Indonesia merupakan negara keanekaragaman bahan pangan yang melimpah dengan wilayahnya luas berpotensi untuk memenuhi kebutuhan pangan dan gizi bagi penduduknya. Salah satu bahan pangannya yaitu umbi-umbian. Indonesia merupakan negara dengan tingkat konsumsi camilan yang tinggi dan tidak dapat dipisahkan dari camilan. Melihat kondisi ekonominya, masyarakat indonesia ingin mengonsumsi camilan yang murah tapi tetap sehat. Dari situlah penulis memiliki ide untuk membuat produk camilan yang murah dan didasari dengan bahan baku yang murah pula. Bahan dasar ini dapat diperoleh dari pasar atau lingkungan sekitar. Bahan dasarnya yaitu ubi jalar. Ubi jalar ini akan dijadikan camilan yang modern dengan berbagai macam inovasi dan rasa sehingga masyarakat tidak bosan untuk mengonsumsinya.

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, teknologi dan kesenian serta memperkaya budaya nasional. Program Kreativitas Mahasiswa dilaksanakan pertama kali pada tahun 2001, yaitu setelah dilaksanakannya program restrukturisasi di lingkungan Ditjen Dikti. Kegiatan pendidikan, penelitian dan pengabdian kepada masyarakat yang selama ini sarat dengan partisipasi aktif mahasiswa, diintegrasikan ke dalam satu wahana yang diberi nama Program Kreativitas Mahasiswa. Program Kreativitas Mahasiswa dikembangkan untuk mengantarkan mahasiswa mencapai tara pencerahan kreativitas dan inovasi berlandaskan

penguasaan sains dan teknologi serta keimanan yang baik. Dalam rangka mempersiapkan diri menjadi pemimpin yang cendekiawan, wirausahawan, mandiri dan arif, mahasiswa diberi peluang untuk mengimplementasikan kemampuan, keahlian, sikap tanggung jawab, membangun kerjasama tim maupun mengembangkan kemandirian melalui kegiatan yang kreatif dalam bidang ilmu yang ditekuni.¹

PKM Kewirausahaan (PKMK) merupakan kreativitas penciptaan ketrampilan berwirausaha dan berorientasi pada profit, umumnya didahului oleh survei pasar, karena relevansinya yang tinggi terhadap terbukanya peluang perolehan profit bagi mahasiswa. Perlu ditegaskan di sini bahwa penciptaan ketrampilan berusaha yang dimaksud adalah untuk mahasiswa pengusul PKMK, begitu juga pelaku aktivitas usaha/bisnis yang didanai dalam PKMK adalah kelompok mahasiswa pengusul PKMK. Kelompok mahasiswa pengusul sebagai

¹ Panduan Pengelolaan Program Hibah DP2M Ditjen Dikti 2006 – Edisi VII, hal 331

wirausahawan baru bisa menjalin kerjasama dengan kelompok masyarakat produktif, namun dana PKMK tidak dimaksudkan untuk membantu peningkatan ekonomi kelompok masyarakat tertentu. Dalam PKMK sama sekali tidak diijinkan dilakukannya penelitian/percobaan untuk mencari temuan²

Suwandi mengatakan ubi jalar sebagai pangan alternatif mulai dilirik sebagai usaha tani yang menguntungkan. Karena itu, kementan sangat mendukung apa yang dilakukan petani di Tawangmangu. Untuk kita manfaatkan pangan lokal, pangan lokal itu punya nilai gizi tinggi. Tinggal bagaimana kita bisa mengolahnya supaya ada nilai tambah dan sudah ekspor ke Korea," ujarnya.³

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

³ Kementerian Pertanian Republik Indonesia

<https://www.pertanian.go.id/home/?show=news&act=view&id=4030>

Tabel 1.1 Data Produksi Ubi Jalar di Kepahiang⁴

No	Kecamatan	Ubi Jalar
1	Muara Kemumu	120
2	Bermani Ilir	40
3	Seberang Musi	500
4	Tebat Karai	140
5	Kepahiang	1,059
6	Kabawetan	2.481
8	Ujan Mas	140
9	Merigi	520 ⁵
Total Kab.Kepehiang		4,937

Sumber : data diolah, 2022

Ubi jalar merupakan sumber karbohidrat non beras tertinggi keempat setelah padi, jagung, dan ubi kayu. Perkembangan produksi ubi jalar pada periode 1995-

⁴Profil Investasi Kabupaten Kepahiang,
<https://dpmtsp.bengkuluprov.go.id/>

2016 meningkat rata-rata sebesar 0,11% pertahun, sementara itu pada periode tahun 2012 hingga tahun 2016, perkembangan produksi ubi Jalar mengalami penurunan rata-rata 4,14% per tahun. Produksi ubi jalar di indonesia pada tahun 2012 sebesar 2.483.460 ton, tahun 2013 sebesar 2.386.729 ton, tahun 2014 sebesar 2.382.658 ton, dan tahun 2015 sebesar 2.261.124 ton (BPS, 2016). Ubi jalar memiliki berbagai jenis warna umbi seperti ubi jalar ungu, putih, kuning dan jingga. Ubi jalar ungu memiliki kelebihan dibandingkan dengan jenis ubi jalar lainnya. Ubi jalar ungu memiliki kandungan serat pangan (*dietary fiber*), mineral, vitamin dan antioksidan yang cukup tinggi. Senyawa pektin, hemiselulosa, dan selulosa merupakan serat pangan yang terdapat pada ubi jalar dan berperan dalam menentukan nilai gizinya.⁶

⁶Putri Utami “*Pengaruh Substitusi Tepung Seomolina Terhadap Karakteristik Makaroni Ubi Jalar Ungu Varietas Ayamurasaki*” (Bandung: Universitas Pasundan Bandung, 2017). Hal. 4.

Kadar air ubi jalar ungu muda segar dan ubi jalar ungu pekat segar sesuai dengan Standar Nasional Indonesia (1998) untuk spesifikasi syarat khusus ubi jalar dengan ketetapan kadar air 64% - 65%, dan kadar air pada ubi jalar ungu yaitu 68,50%. Padatan terlarut ubi jalar ungu pekat segar lebih tinggi dari jenis ungu muda segar⁷.

Menurut penelitian Erliana Ginting dkk, hampir 90% produksi ubijalar di Indonesia digunakan untuk bahan pangan dengan tingkat konsumsi 6,6 kg/kapita/tahun (FAOSTAT 2007). Sebagai bahan pangan, produk olahan ubijalar masih terbatas dalam bentuk makanan tradisional, seperti ubi rebus, ubi goreng, kolak, getuk, timus, dan kripik, yang citranya dianggap lebih rendah dibanding produk olahan asal terigu, beras atau ketan. Tingkat konsumsi ubijalar relatif

⁷Nida El Husna, Melly Novita, Syarifah Rohaya. "Kandungan Antosianin Dan aktivitas Antioksidan Ubi Jlar Ungu Segar Dan Produk olahannya". *Jurnal Agritech* Vol. 33 No. 3. (2013). Hal. 297.

rendah, bahkan cenderung menurun. Untuk bahan baku industri, produk olahan ubijalar juga terbatas sebagai bahan campuran saos. Terbatasnya pemanfaatan ubi jalar menyebabkan perkembangan produksinya berjalan lambat, bergantung pada permintaan pasar⁸

Corn sweet potato merupakan salah satu olahan dari ubi jalar berupa makanan siap saji yang bertekstur lembut dan padat, bewarna kuning kecokelatan dan memiliki rasa yang manis dengan isian ubi jalar dan lapisan tepung roti yang gurih dan renyah, memiliki berbagai macam topping seperti greentea dan coklat. Makanan siap saji ini diminati oleh berbagai kalangan mulai dari anak-anak hingga orang dewasa. Kebanyakan dari mereka menyukai cita rasa yang manis dan renyah. Kelebihan *corn sweet potato* ini diolah dengan ubi jalar yang berkualitas premium dan olahan tepung yang membuat lapisan luar roti *corn sweet potato* menjadi gurih

⁸Erliana Ginting dkk, "Potensi Ubijalar Ungu sebagai Pangan Fungsional" *litbang.pertanian.go.id* hal1-2

dan renyah.

Upaya peningkatan diversifikasi pangan dapat dilakukan dengan mengganti pangan yang berbahan dasar ubi jalar dengan produk olahan pangan seperti *corn sweet potato* untuk lebih memperkenalkan potensi dan pemberdayaan pangan lokal. Hingga saat ini di Indonesia ubi jalar pada umumnya masih menjadi olahan pangan tradisional yang dihidangkan dalam sajian kolak atau hanya direbus dan digoreng. Semakin maraknya usaha dibidang kuliner saat ini, terjadi pergeseran tren kuliner yang mengakibatkan berkurangnya minat untuk mengonsumsi pangan tradisional.

Salah satu cara agar makanan tradisional tetap dinikmati masyarakat adalah dengan melakukan inovasi pengolahan pangan yaitu menggunakan bahan pangan lokal sebagai bahan baku olahan pangan kekinian. Oleh karena itu peneliti tertarik melakukan penelitian dengan judul “ **Strategi pemasaran Syariah (Corn Sweet Potato)** ”.

B. Rumusan Masalah

- a. Bagaimana strategi pemasaran *corn sweet potato*.
berdasarkan strategi pemasaran syariah.
- b. Bagaimana prospek usaha *corn sweet potato*.

C. Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran dalam syariah.
- b. Untuk mengetahui prospek usaha *corn sweet potato*.

D. Manfaat penelitian

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini dapat dijadikan sumber rujukan keilmuan *corn sweet potato* dan juga diharapkan bisa menjadi acuan untuk penelitian-penelitian lainnya terutama mengenai strategi pemasaran dalam islam.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai rujukan dalam mengembangkan atau menambah pengetahuan masyarakat melalui strategi pemasaran *corn sweet potato* dalam syariah.

E. Penelitian Terdahulu

Berikut ini adalah beberapa penelitian terdahulu yang menjadi bahan pertimbangan dan acuan dalam penyusunan skripsi ini, yaitu:

1. Penelitian Reveline Octaviani yang berjudul “ analisis Usaha Tani Ubi Jalar (*Impomea batatas L*) Dikampung Kertosari Distrik Sentani Barat Kabupaten Jaya Pura” pada tahun 2018. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui analisis usaha tani ubi jalar (*impomea batats L*). Metode yang digunakan yaitu survei dan wawancara yang dilakukan secara tidak sengaja terhadap populasi ubi jalar sebagai tanaman pokok bagi petani yang berada dikampung Ketosari Distrik Sentani Barat Kabupaten Jaya pura. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa usaha tani ubi jalar suatu komoditas yang dikelola oleh petani dan pedagang ubi jalar berperan penting dalam menyalurkan hasil panen mereka kepada pedagang pengumpul disuatu tempat yang bisa di fasilitasi.

Biaya produksi petani usaha petani ubi jalar yang ada dikampung Kertosari luas lahan rata-rata 0,2 Ha dengan biaya produksi Rp. 355.000.

2. Penelitian Arisan Nursetia Restuti, Adihiningsih Yulianti, dan Dwi Rahmawati pada tahun 2019 dengan judul “Potensi Ubi Jalar Menjadi Produk Inovasi Flakes Ubi (FLABI) Bernilai Jual Tinggi”. Penelitian ini bertujuan untuk memebrikan solusi terhadap permasalahan mitra tentang bagaimana meningkatkan nilai ekonomis ubi jalar dan meningkatkan ketemapilan para petani dalam mengolah ubi jalar menjadi produk inovasi FLABI. Metode yang digunakan adalah sosialisasi potensi ubi jalar menjadi produk inovasi, mengadakan pelathan membuat FLABI. Hasil dari peneitian ini adalah terjadi peningkatan pengetahuan mitra tentang potensi ubi jalar menjadi produk olahan bernilai jual tinggi FLABI, peningkatan keterampilan mitra dalam mengolah ubi jalar menjadi FLABI, pemberian alat penunjamg untuk pengolahan FLABI.

F. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan yang digunakan oleh peneliti skripsi ini adalah sebagai berikut :

BAB I Pendahuluan : Bab pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian , manfaat penelitian, penelitian terdahulu, sistematika penulisan.

BAB II Kajian Teori : Bab ini berisi mengenai konsep-konsep dan prinsip dasar yang dijadikan kajian teori bagi penelitian yang akan dilakukan. Kajian teori yang dibahas dalam penelitian yaitu tentang proses pemasaran, pangsa pasar, strategi pemasaran, kelemahan dan keuntungan, analisis produk,lokasih usaha, analisis kelayakan program dan, keuntungan.

BAB III Metode Penelitian : Bab ini menjelaskan tentang gambaran metode pelaksanaan yang terdiri dari alat dan bahan,uraian tugas pemasaran, dan analisi peluang usaha

BAB IV Hasil Yang Dicapai Dan Potensi

Keberlanjutan : Bab ini menjelaskan tentang analisis hasil dan pembahasan mengenai anggaran biaya pkm, dan jadwal kegiatan

BAB V Penutup : Bab penutup yang terdiri dari kesimpulan dan saran.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Proses Pemasaran

Secara sederhana, berikut ini adalah model lima tahap proses pemasaran :

1. Memahami kebutuhan dan keinginan pelanggan
2. Desain strategi pemasaran berorientasi pelanggan
3. Mendesain program pemasaran terpadu (bauran pemasaran)
4. Membangun hubungan dengan pelanggan dan menciptakan kepuasan pelanggan
5. Menangkap nilai dari pelanggan untuk menciptakan profit dan ekuitas pelanggan.⁹

Adapun proses pemasaran produk *corn sweet potato* yakni dengan menggunakan media sosial yaitu dengan menyebarkan brosur produk *corn sweet potato* melalui

⁹ <https://www.studocu.com/id/document/universitas-indonesia-timur/manajemen/5-tahap-proses-pemasaran/6693400>. Diakses Pada Hari Senin 15 Juli 2020

media seperti instagram, Whatsapp, atau Instagram dan lain-lain dan cara yang ke dua yaitu dengan menitipkan produk ke kedai- kedai yang ada di Kota Bengkulu. Dengan kedua cara ini produk yang dibuat berkembang cepat karena di zaman yang modern ini orang-orang banyak membeli makanan atau pun yang lainnya yaitu dengan secara online sedangkan cara yang ke dua yaitu dengan membuka stan-stan di pasaran atau tempat wisata, dengan cara ini agar produk *cron sweet potato* ini bukan hanya diketahui di media sosial akan tetapi masyarakat yang belum menggunakan media sosial itu juga bisa mengetahui tentang produk *cron sweet potato* ini.

B. Pangsa Pasar

Pasar sebagai area tempat jual beli barang dengan jumlah penjual lebih dari satu baik yang disebut sebagai pusat perbelanjaan, pasar tradisional, pertokoan, mall, plaza, pusat perdagangan maupun sebutan lainnya.

Pengertian pasar dapat dititik beratkan dalam arti ekonomi yaitu untuk transaksi jual dan beli. Pada

prinsipnya, aktivitas perekonomian yang terjadi di pasar didasarkan dengan adanya kebebasan dalam bersaing, baik itu untuk pembeli maupun penjual. Penjual mempunyai kebebasan untuk memutuskan barang atau jasa apa yang seharusnya untuk diproduksi serta yang akan di distribusikan. Sedangkan bagi pembeli atau konsumen mempunyai kebebasan untuk membeli memilih barang atau jasa yang sesuai dengan tingkat daya belinya.

Pasar menurut kajian ilmu ekonomi adalah suatu tempat atau proses interaksi antara permintaan (pembeli) dan penawaran (penjual) dari suatu barang/jasa tertentu, sehingga akhirnya dapat menetapkan harga keseimbangan dan jumlah yang diperdagangkan yaitu :

1. Segmentasi Pasar Segmentasi pasar adalah suatu proses untuk membagi-bagi atau mengelompokkan konsumen/pembeli berdasarkan kebutuhan karakteristik ataupun perilaku yang membutuhkan bauran produk dan bauran pemasaran tersendiri.

Segmentasi pasar produk yang kami tuju seperti Pegawai Negeri Sipil, Mahasiswa dan Ibu rumah tangga.

2. Target Pasar Dalam pemasaran produk *corn sweet potato* menjadi target sasaran adalah warung makan, warung manisan dan tempat perbelanjaan lainnya.
3. *Positioning* merupakan strategi untuk merebut posisi dibenak konsumen, sehingga strategi ini menyangkut bagaimana membangun kepercayaan, keyakinan dan kompetisi bagi pelanggan. Keunggulan dari produk *Corn Sweet Potato* mempunyai banyak nutrisi untuk sebagai cemilan dan harga yang lebih terjangkau dibandingkan dengan yang lain.
4. Strategi pemasaran yang digunakan dalam usaha ini membuat makanan yang digemari dari bahan ubi jalar ungu, menggunakan analisis bauran

pemasaran yaitu mengenai kebijakan produk, harga, promosi, dan distribusi.¹⁰

Dalam pemasaran sangat dibutuhkan yang namanya strategi 4p.:

a) Produk (*product*)

Produk (*product*) adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan pada pasar agar menarik perhatian¹¹, Yang mana untuk masuk ke dunia pasar harus memiliki produk yang bagus sesuai dengan target pemasarannya. Produk *Corn Sweet Potato* ini dibuat dari bahan baku ubi jalar yang memiliki banyak manfaat kandungan serat pangan (*dietary fiber*), mineral, vitamin dan antioksidan yang cukup tinggi. Senyawa pektin, hemiselulosa, dan selulosa merupakan serat pangan yang terdapat pada ubi jalar dan berperan dalam menentukan nilai gizinya.

¹⁰Imam Heryanto, "Analisis Pengaruh Produk, Harga, Promosi, Distribusi Terhadap Keputusan Pembelian Serta Implikasinya Pada Kepuasan Pelanggan", *Jurnal Ekonomi Bisnis & Entrepreneurship* Vol. 9 No. 2, Oktober 2015, hal 83-84.

¹¹Giri Sumantri Putra, "Analisis Strategi Bauran Pemasaran 4P", (Universitas Galuh:Jawa Barat,2019).

b) Harga (*Price*)harga (*Price*)

yaitu telah ditetapkan oleh perusahaan¹². yang konsumen bisa menjangkau, untuk satu kotak corn sweet potato dengan harga Rp.15.000.

c) Tempat(*Place*)

Tempat(*place*) adalah lokasi, Tempat di mana total biaya transportasi dan tenaga kerja yang minimum¹³. akan menghasilkan keuntungan yang maksimum. strategi pemasaran *place* ini tertuju di pasar tradisional, tempat *pariwisata*, pasar, lingkungan sekolah, dan lingkungan *kantor*.

d) Promosi(*Promotion*)

Promosi(*promotion*) adalah sarana dimana perusahaan dalam upaya untuk menginformasikan, membujuk, dan mengingatkan konsumen secara

¹²Harun Al Rasyid, "Pengaruh Inovasi Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Yamaha di Kota Tangerang Selatan", *jurnal Perspektif* Vol. XVI No. 1 Maret 2018, hal 3.

¹³Erwin Dwi Putra S. "Mengkaji Kesesuaian Teori Lokasi Dan Aglomerasi Dalam Perspektif Ekonomi Regional"(Universitas Komputer Indonesia, 2013), hal 4.

langsung atau tidak langsung tentang produk dan merek yang mereka jual.¹⁴Promosi strategi pemasaran ini kami menggunakan dua strategi pemasaran yaitu secara offline dan online. Dalam skala kecil, penggunaan strategi pemasaran secara offline yaitu dengan kerjasama antar pedagang dan secara online dengan cara lewat sosial media, seperti instagram dan watshapp.

C. Strategi Pemasaran Dalam Syariah

Berikut adalah Strategi Pemasaran Syariah¹⁵:

1. Pemasaran Syariah

Pemasaran syariah merupakan sebuah disiplin bisnis strategis yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran, dan perubahan yang dalam keseluruhan prosesnya sesuai dengan akad serta

¹⁴Rini Lestari. "Sales Promotion Sebagai Strategi Komunikasi Pemasaran Mobil Low Cost Green Car Daihatsu Aylapada Pt. Astra Internasional Tbk Cabang Ciledugkota Tangerang", Ilmu Komunikasi, Juli 2015. hal 4.

¹⁵Maisarah Leli, "Strategi Pemasaran Dalam Prespektif Islam". *Jurnal At-Tasyri'iy*. VOL 2, NO. 1 , 2019, hal.8.

prinsip-prinsip syariah dan muamalah dalam Islam.

2. Karakteristik Pemasaran Syariah terdiri sebagai berikut :

a) Ketuhanan (*Rabbaniyah*)

Ketuhanan atau *rabbaniyyah*. dalam pemasaran *cron sweet potato* harus jujur. Allah SWT maha melihat apa yang kita kerjakan atau yang kita lakukan Oleh sebab itu, dalam pemasaran *cron sweet potato* harus berperilaku jujur karena di setiap langkah atau gerakgerik diketahui Allah SWT.

b) Etis (*Akhlaqiyah*)

Etis atau *Akhlaqiah* artinya, dalam pemasaran *cron sweet potato* berperilaku jujur apa yang ada didalam produk itulah yang dikatakan sebenarnya tidak boleh

berbohong tentang produk ataupun menambah-nambah.

c) Realistis (*Al-Waqiiyah*)

Realistis atau *al-waqiiyyah*. Untuk pemasaran *corn sweet potato* produk yang di jual sesuai dengan apa yang di janjikan kepada konsumen jangan sampai konsumen kecewa dengan produk ,karena tidak sesuai dengan janji.

d) Humanistis (*Al-Insaniyah*)

Humanistis atau *al-insaniyah*.dalam pemasaran *corn sweet potato* ini saling menghormati baik orang tua, maupun, anak-anak dalam memasarkan *corn sweet potato*.

D. Tentang Ubi Jalar (*Corn Sweet Potato*)

Pada tinjauan tentang *corn sweet potato* akan dibahas mengenai pengertian *corn sweet potato*, Ubi jalar, dan kandungan gizinya.

1. *Corn Sweet Potato*

Corn adalah salah satu jajanan khas ala-ala korea. *Corn sweet potato* adalah makanan yang berbahan dasar ubi jalar yang ditusuk kemudian dilapisi tepung terigu, kemudian dibalut lagi dengan tepung roti dan digoreng dalam minyak. Makanan ini memiliki berbagai macam *toping glaze*. *Toping glaze* yang lumer dan melimpah ini menjadi daya tarik utama *corn sweet potato*. *Corn sweet potato* dengan berbagai macam varian rasa atau *toping* ini dijual dengan harga Rp. 15.000/pcs.

Corn sweet potato memiliki cita rasa yang gurih dan manis dengan tekstur yang renyah diluar dan lembut di dalam. Akan semakin nikmat bila diberi banyak *toping*.

Tekstur merupakan sifat penting pada produk pangan yang dapat memengaruhi penerimaan konsumen. Karakteristik dan kriteria *corn sweet potato* yang baik diantaranya

- a. Rasanya yang manis
- b. Aromanya yang harum

- c. Teksturnya yang renyah di luar dan lembut di dalam
 - d. Bentuknya yang menarik
 - e. Toppingnya yang lumer dan berlimpah
1. Kandungan Gizi Ubi Jalar

Sistematika tanaman ubi jalar menurut (Plantamor, 2012) adalah sebagai berikut:

<i>Kingdom</i>	: <i>Plantae</i>
<i>Subkingdom</i>	: <i>Tracheobionta</i>
Super Divisi	: <i>Spermatophyta</i>
Divisi	: <i>Magnoliophyta</i>
Kelas	: <i>Magnoliopsida</i>
Sub Kelas	: <i>Asteridae</i>
Ordo	: <i>Solanales</i>
Famili	: <i>Convolvulaceae</i>
<i>Genus</i>	: <i>Ipomoea</i>
<i>Spesies</i>	: <i>Ipomoea batatas Poir</i>

Selain mengandung karbohidrat yang tinggi ubi jalar juga mengandung berbagai anti oksidan dan vitamin yang bermanfaat bagi kesehatan.

Tabel 1.2 kandungan gizi ubi jalar

Jenis Ubi				
Kandungan Gizi	Ubi Putih	Ubi Ungu	Ubi Kuning	Ubi Orange
Energi (kal)	123,00	123,00	136,000	123
Protein (gram)	1,80	1,80	1,10	1,8
Lemak (gram)	0,70	0,70	1,10	1,8
Air	68,50	68,50	68,5	68,5
Serat Kasar	0,90	1,20	1,40	0,7
Kadar Gula	0,40	0,40	0,30	1,69
Beta Karoten	31,20	174,20	900	7,700
Karbohidrat	27,90	27,90	32,30	27,9

Ubi jalar termasuk dalam *famili convovulaceace* dan merupakan tanaman bernilai ekonomis yang lebih baik diantara anggota famili tersebut. Berdasarkan warna dagung umbi, ubi jalar dibedakan menjadi 3 golongan yaitu:

1. Ubi jalar putih, yaitu jenis ubi yang memiliki daging umbi berwarna putih
2. Ubi jalar kuning, yaitu ubi jalar yang memiliki daging umbi yang berwarna kuning muda/putih kekuningan
3. Ubi jalar ungu, yaitu jenis ubi jalar yang memiliki daging umbi berwarna ungu muda.¹⁶

E. Kelemahan dan Keunggulan (*Corn Sweet Potato*)

Kelemahan dari *corn sweet potato* ini adalah :

1. produknya tidak tahan lama karena tanpa bahan pengawet.
2. Adanya banyak bisnis makanan yang sudah berjalan lama yang lebih dikenal masyarakat sehingga persaingan semakin banyak.
3. Memakan banyak minyak untuk proses pengorengannya.

Keunggulan dari *Corn Sweet Potato* :

1. Harga produk ekonomis

¹⁶Romadhani Prasetyana, Skripsi : “*Analisa Preferensi Konsumen Terhadap Ubi Jalar (*Impomea batats L*)*” (Surakarta : Universitas Sebelas Maret, 2010), Hal.10.

2. *Corn sweet potato* tidak memakai bahan pengawet dan zat-zat berbahaya
3. Memiliki jenis topping yang bervariasi dan sesuai dengan selera konsumen.
4. *Corn sweet potato* bisa dikonsumsi oleh berbagai kalangan usia

F. Analisis Produk

Produk adalah hasil dari suatu aktivitas proses produksinya yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk diperhatikan, dimiliki, dipergunakan, atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan yang termasuk di dalamnya adalah objek fisik, jasa, barang orang, tempat, organisasi dan gagasan.¹⁷

Nama produk ini adalah “*Corn Sweet Potato*” yang merupakan salah satu olahan dari ubi jalar dan produk ini bergerak dibidang olahan dan pangan. Produk ini di beri nama *Corn Sweet Potato*”. Hal ini dilakukan untuk dapat

¹⁷Juhari Dkk, “analisis Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Konsumen Sepatu Bola Merek adidas”, *Jurnal Bisnis Darmaja*, Vol.1, No.2, (2015), hal.50

menarik minat para konsumen, karena keunikan namanya (memberi kesan utama konsumen untuk membeli). Selain itu untuk meningkatkan nilai jualnya kami mengembangkan produk dengan cara memberi inovasi pada rasa *corn sweet potato* serta perbaikan kemasan pada produk kami. Beras keinginan kami untuk lebih memperkenalkan potensi dan pemberdayaan pangan lokal.

G. Lokasi Usaha

Lokasi usaha juga salah satu hal penting dalam menarik konsumen. Selain dengan rasa dan kualitas barang yang di perhatikan, lokasi juga sangat mempengaruhi konsumen dalam membeli produk yang di inginkan atau di nikmati. Bahwasanya jika lokasi tersebut strategis, maka konsumen akan lebih nyaman untuk membeli produk yang di tawarkan. Sebaliknya, jika wilayah atau daerah pembuatan produk sangat jauh maka konsumen bisa mengurungkan niat atau ragu.

Lokasi usaha merupakan pusat kegiatan bisnis. Baik teknis, administrasi maupun manajerial. Sebab, dengan

tempat yang strategis dapat memperbesar peluang untuk mendapatkan konsumen. Sebaliknya, jika tempat kurang bagus maka penjualan pun nantinya kurang maksimal.

Lokasi usaha juga pemacu biaya yang begitu signifikan, lokasi usaha memiliki kekuatan untuk membuat atau menghancurkan strategi bisnis sebuah usaha. Disaat pemilik usaha memutuskan lokasi usahanya dan beroperasi di satu lokasi tertentu, banyak biaya akan menjadi tetap dan sulit untuk dikurangi. Pemilihan lokasi usaha mempertimbangkan antara strategi pemasaran jasa dan preferensi pemilik.

Pemilihan lokasi usaha merupakan salah satu keputusan bisnis yang harus dibuat secara hati-hati. Penelitian-penelitian terdahulu menemukan bahwa lokasi usaha berpengaruh terhadap kesuksesan atau keberhasilan usaha. Namun, penelitian-penelitian tersebut masih didominasi oleh pemilihan lokasi di sektor manufaktur, industri teknologi tinggi, dan perusahaan besar, dimana pemilihan lokasi usaha-usaha tersebut didorong oleh

pertimbangan besarnya biaya transportasi bahan produksi.

Ketepatan pemilihan lokasi merupakan salah satu faktor yang perlu dipertimbangkan oleh seorang pengusaha sebelum membuka usahanya. Pemilihan lokasi yang tepat seringkali menentukan keberhasilan suatu usaha. Kesalahan pemilihan lokasi dapat menghambat keberhasilan usaha. Salah satu kunci menuju keberhasilan/sukses adalah lokasi, lokasi dimulai dengan memilih komunitas". Keputusan ini sangat bergantung pada potensi pertumbuhan ekonomis dan stabilitas, persaingan, iklim bisnis, dan sebagainya.¹⁸

Melihat dari kondisi dan situasi sekarang, kami memilih lokasi yang tidak terlalu jauh dari pusat Kota dan juga masih bisa dijangkau masyarakat daerah lain. Selain itu lokasi usaha yang kami pilih juga dekat dengan kampus UINFAS Bengkulu sehingga sangat strategis bagi para Mahasiswa/i UINFAS Bengkulu untuk menikmati

¹⁸Sandra Fitriyani Trisna Murni Sri Warsono," Pemilihan Lokasi Usaha Dan Pengaruhnya Terhadap Keberhasilan Usaha Jasa Berskala Mikro Dan Kecil", 48-49

produk kami. Kami telah memilih lokasi tempat usaha kami yakni di Jl. Raden Fatah 4, Kelurahan Sumur Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu. Akan tetapi lokasi ini mempunyai suatu tantangan yaitu masuk ke gang, sehingga pemasarannya lebih banyak dengan menggunakan media sosial. Kemudian apabila konsumen ingin membeli produk ini bisa secara offline.

H. Analisa Kelayakan Program

Pada analisis kelayakan usaha, yaitu aspek pasar menganalisis seberapa besar potensi pasar yang ada untuk produk yang ditawarkan dan seberapa besar market share yang dikuasai oleh pesaing dewasa ini, aspek legal dan lingkungan bertujuan untuk, meneliti kesempurnaan, dan keaslian dari dokumen-dokumentasi yang dimiliki.¹⁹

Berdasarkan analisis pasar, *Corn Sweet Potato* ini mempunyai peluang yang tinggi di banding produk lain. Adanya keunggulan dari produk lain dari segi komposisi

¹⁹Reva Fiqih Lauzuardi, Lisy Fitria, Abu Bakar, 2014, “Kelayakan Usaha Mobiele Carwash Kota Bandung”, *Jurnal Online Institut*, Vol, 01, No. 3, hal. 48.

yang bergizi dan varian rasa membuat produk *corn sweet potato* ini makin digemari oleh konsumen. Usaha ini juga termasuk investasi dimasa mendatang karena Bisa menjadi suatu Potensi penghasilan jangka panjang.

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

I. Analisa Keuntungan

Mengenai pemikiran inovatif bisnis ini, kami membutuhkan kisaran dana untuk berwirausaha makanana “*Corn Sweet Potato*” yang akan kami bangun dan kemungkinan dapat kami kembangkan seiring perkembangan kewirausahaan yang selalu tumbuh dalam mensejahterakan perekonomian UKM (Usaha Kecil Menengah) di Indonesia.

Tabel 1.3 Rekap biaya *corn sweet potato*

Bahan	Jumlah	Harga	Total Harga
Mangkok	2 Buah	Rp. 5000	Rp. 10.000
Panic	1 buah	Rp. 130. 000	Rp. 130.000
Pisau	1 buah	Rp. 5000	Rp.5000
Piring	2 buah	Rp. 2000	Rp. 4000
Kompur Gas	1 buah	Rp. 415.000	Rp. 415.000
choki-choki	1 pcs	Rp. 7000	Rp. 7000
Kemasan + Stiker	80 buah	Rp. 2000	Rp. 160.000
Kuali	1 buah	Rp. 40.000	Rp. 40.000
Sendok	2 alat	Rp. 1000	Rp. 2000
Serok	1 alat	Rp. 5.000	Rp. 5.000
Total Investasi Peralatan			Rp. 778.000

Tabel 1.4 Investasi Peralatan *corn sweet potato*

	Jumlah	Harga	Total

			Harga
Permipan	5 bungkus	Rp. 5000	Rp. 25.000
Plastik Kemasan	4 pack	Rp. 20.000	Rp. 80.0000
Minyak Goreng	5 kg	Rp. 20.0000	Rp. 100.000
Tepung kanji	3 kg	Rp. 9000	Rp. 27.000
Tepung Terigu	10 kg	Rp. 4000	Rp. 40.000
Tepung Roti	10 pack	Rp. 5000	Rp.50.000
Toping Coklat	3 bungkus	Rp. 15.0000	Rp. 45.000
Toping Grentae	3 bungkus	Rp. 15.0000	Rp. 45.000
Toping Strawberi	3 bungkus	Rp. 15.0000	Rp. 45.000
Toping Tiramisu	3 bungkus	Rp. 15.0000	Rp. 45.000

Total Invstasi Modal Kerja	Rp. 502.000
-----------------------------------	--------------------

Investasi Modal Kerja :

Total biaya yang diperlukan untuk mendirikan industri kecil *corn sweet potato* dalam kemasan adalah **Rp. 778.000+502.000** sehingga total **1.280.000**

Beberapa asumsi perhitungan ini adalah:

1. Penyusutan
2. Umur alat selama 2 tahun.
3. Hingga akhir alat Rp.0
4. Produk laku terjual semua.
5. Biaya bensin merupakan biaya tetap.
6. Selama sehari dapat memproduksi 15 kotak *corn sweet potato*.
7. Hari kerja 20 hari perbulan sehinga memproduksi perbulan adalah 150 kotak kemasan jadi selama 3 bulan memproduksi 450 kotak.

a) Biaya tetap Per Bulan Selama 3 Bulan

Penyusutan Rp778.000/ 3 bln	=Rp. 259.333
<u>Telepon, Dll</u>	<u>=RP. 50.000</u>
Total	Rp. 309,333

b) Biaya Variabel

Untuk memproduksi 1 Pack ukuran 250 gr
dibutuhkan komponen biaya

Ubi Jalar 1/2 Kg	= Rp. 2000
Tepung terigu 1/2 Kg	= Rp 4.000
Tepung kanji 100 gram	= Rp. 1000
Permipan 1 bungkus	= Rp. 4.000
Topping Glaze 4	= Rp .10.000
Gula halus 200 gram	= Rp. 2.000
Garam 1 bungkus	= Rp. 1000
<u>Choki-choki 3 bungkus</u>	<u>= Rp. 3.000 +</u>
Total	= Rp. 27.000

Dengan modal 27.000 bisa menghasilkan 5 pcs

Biaya produksi untuk tiap bungkus tepung adalah:

Biaya tetap = Rp. 778.000/ 450 kemasan =Rp 1.728

Biaya variabel = Rp. 27.000/5 Per kemasan=Rp. 5.400

Biaya produksi per bungkus =Rp.5.401

c) Perhitungan Titik Impas

Perhitungan produksi per kemasan =Rp.5.401

Harga jual dipasaran rata-rata =Rp. 15.000

BEP (Break Event Point) =

$$\frac{\text{biaya tetap}}{\text{harga jual}-\text{biaya variabel x tota}}$$

$$= \frac{\text{Rp.778.000}}{\text{Rp.15.000}-\text{Rp.5.401}} = \mathbf{81 \text{ Pack}}$$

Untuk memperoleh titik impas dengan harga jual Rp 15.000 per Pack, maka perusahaan harus mampu menjual produk sebanyak 81 Pack. Jika penjualan tidak sampai 81 Pack, maka perusahaan terindikasi merugi karena biaya produksi tidak tertutupi.

BAB III

METODE PELAKSANAAN

A. Alat dan Bahan

Alat Memasak makanan adalah salah satu aktivitas sehari-hari yang dilakukan manusia agar makanan yang masih mentah diolah sedemikian rupa hingga dapat dikonsumsi oleh manusia.

Alat masak terbuat dari berbagai macam bahan, antara lain: *stainless steel*, besi, tanah liat, keramik, logam teflon, plastik, dan sebagainya.

Selain itu, alat masak yang dibuat dengan bahan-bahan yang digunakan harus bagus, dan tidak dapat mengurangi nutrisi makanan yang dimasak.

tabel 1.5 alat-alat untuk memasak *Corn Sweet Potato*:

Nama alat	Jumlah
Mangkok	2
Panci	1
Pisau	1
Piring	2

Kompor Gas	1
Tusuk sate	1
Kemasan+ Stiker	80
Kuali	1
Sendok	2
Serok	1

Pada proses pemasakan bahan-bahannya harus memiliki nutrisi yang ada dalam bahan makanan, ubi jalar dan lainnya.

Bahan-bahan mentah tersebut dimasak kemudian menggunakan alat masak yang tersedia, seperti, kuali panci, pengukus, teplon, oven, hingga microwave.

Tabel 1.6 bahan-bahan memasak *corn sweet potato*:

Bahan- Bahan
Permpian
Plastik Kemasan
Minyak Goreng
Tepung Kanji
Tepug Terigu

Toping Coklat
Toping Grentea
Toping Strawberi
Toping Tiramisu
Tepung Roti

1. Proses Produksi

Dalam konsep ekonomi konvensional (kapitalis) produksi dimaksudkan untuk memperoleh laba sebesar-besarnya, berbeda dengan tujuan produksi dalam Islam yang bertujuan untuk memberikan Mashlahah yang maksimum bagi konsumen. Walaupun dalam ekonomi Islam tujuan utamanya adalah memaksimalkan mashlaha, memperoleh laba tidaklah dilarang selama berada dalam bingkai tujuan dan hukum Islam. Secara lebih spesifik, tujuan kegiatan produksi adalah meningkatkan kemashlahatan yang bisa diwujudkan dalam berbagai bentuk di antaranya:

- 1) Pemenuhan kebutuhan manusia pada tingkat moderat.
- 2) Menemukan kebutuhan masyarakat dan pemenuhannya.
- 3) Menyiapkan persediaan barang dan jasa di masa depan.
- 4) Pemenuhan sarana bagi kegiatan sosial dan ibadah kepada Allah.²⁰

Produk didefinisikan sebagai sesuatu yang dapat ditawarkan ke dalam pasar untuk diperhatikan, dimiliki, dipakai atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan Lebih lanjut, konsumen akan menyukai produk yang menawarkan kualitas, kinerja, dan pelengkap inovatif yang terbaik. Produk yang berkualitas adalah produk yang mampu memberikan hasil yang lebih dari yang diharapkan.²¹ Pengendalian biaya produksi

²⁰Misbahul Ali, 2013, “Prinsip Dasar Produksi Dalam Ekonomi Islam”, Volume 7, No. 1, Hal. 21-22

²¹Chelsea Regina Pitoy1 Arazzi Bin Hasan Jan2 Merlyn Mourah Karuntu3, 2017, “Perencanaan Kualitas Pada Produksi Ikan Asap (Studi Kasus Di Desa Minaesa Kecamatan Wori Kabupaten Minahasa Utara)”, *Jurnal Emba* Vol 5 No.2 , hal. 829.

dipandang sebagai usaha manajemen untuk mencapai sasaran biaya dalam suatu kegiatan tertentu. Pengendalian biaya produksi dapat dilakukan dengan berbagai cara, misalnya melalui program-program pengurangan biaya, perencanaan biaya, dan perhatian yang terus menerus terhadap pengambilan keputusan biaya dalam kaitannya dengan pengeluaran biaya.²²

Berikut proses produksi *Corn Sweet Potato* :

1. Penyediaan Ubi Jalar

Ubi jalar yang dipakai dalam pembuatan corn sweet potato ini yaitu ubi jalar ungu. Ubi jalar yang kami gunakan mengandung nutrisi yang baik bagi tubuh. Yaitu mengandung vitamin (vitamin A dan C) dan mineral (fosfor, besi, kalsium) yang tinggi. Dalam 100 gram ubi jalar, mengandung 123 kalori yang dapat memberikan rasa kenyang dalam jumlah yang relatif sedikit.

²²Novela Irene Karly Massie, David P. E Saerang, Victorina Z Tirayon, 2018, “ Analisis Pengendalian Produksi Untuk Menilai Efesien dan Efektivitas Biaya Produksi”, *Jurnal riset akuntansi* Vol. 13, No. 1, hal.356-357.

2. Penyediaan Bahan Lainnya

a) Penyediaan bahan kulit meliputi :

1. Air hangat
2. ragi instant
3. gula
4. Garam
5. tepung terigu dan tepung roti

b) Penyediaan bahan isian meliputi :

1. Ubi jalar
2. gula dan
3. tepung tapioka

c) Penyediaan bahan Pengemasan meliputi :

1. Coklat
2. Grentea
3. Tiramisu
4. stawberi

3. Penyediaan Minyak Goreng

Minyak Goreng yang digunakan adalah minyak goreng yang bermutu baik, yang telah memenuhi syarat SNI 01-3741-2002.

4. Penyediann Peralatan Yang Diperlukan Dalam Pembuatan *Corn Sweet Potato*

Peralatan yang digunakan dalam proses pembuatan *corn sweet potato* tersebut harus memenuhi persyaratan dan pemakaian. Alat memasak dari bahan logam harus bersih, tidak berkarat dan tidak berjamur. Alat memasak dari bahan plastik harus bersih, kering dan tidak berjamur.

Berikut cara pembuatan *Corn Sweet Potato*:

a) Proses Pembuatan Olahan Isian

Pertama membuat adonan ubi jalar, cuci ubi jalar hingga bersih, lalu di potong-potong menjadi beberapa bagian. Setelah itu siapkan kukusan yang sudah di isi air, kemudian masukkan ubi tadi, dikukus sampai matang. Setelah matang diangkat,

masukkan ubi jalar ke dalam baskom lalu di hancurkan kemudian tambahkan sedikit gula dan tepung tapioka diaduk aduk sampai rata. Setelah rata di bentuk memanjang seperti sosis kemudian di beri tusuknya.

b) Proses Pembuatan Olahan Kulit

Siapkan baskom yang telah di isi air hangat kuku, ragi instant, garam, gula, diaduk-aduk sampai rata, kemudian tambahkan tepung terigu diaduk aduk sampai rata. Diamkan 1-2 jam (sampai mengembang). lalu siapkan tepung roti sementara menunggu adonan tadi mengembang. Setelah mengembang balut adonan ubi jalar tadi sampai rata. Kemudian di balut lagi dengan tepung roti.

c) Proses Penggorengan

Siapkan wajan kemudian panaskan minyak dengan api sedang, masukkan adonan yang telah dikasih tepung panir tadi. Tunggu hingga berwarna

kecoklatan dan jangan lupa di bolak-balik. Setelah warnanya sudah kecoklatan, diangkat dan diletakkan ke piring yang sudah disiapkan

d) Proses Pengemasan

Setelah proses penggorengan, diamkan sebentar *corn sweet potato*, lalu masukkan ke kemasan dan ditoping sesuai dengan selera, seperti coklat, grentea, tiramisu dan stawberi.

B. Uraian Tugas Pemasaran

Pelaksanaan kegiatan Program Kreativitas Mahasiswa ini dilakukan dengan tahapan awal dari perencanaan yang dilanjutkan dengan proses produksi dan pemasaran produk. Untuk perencanaan dilakukan awal sebelum melakukan produksi dan pemasaran, yakni dengan mencetuskan program yang akan dilaksanakan yaitu *Corn Sweet Potato*. Dalam perencanaan program ini diperlukan perincian biaya yang akan dikeluarkan untuk pembelian bahan-bahan produksi *corn sweet potato* yang dilakukan pada bulan September. Adapun penentuan

lokasi produksi dan pemasaran yang akan dilakukan yaitu di Jalan Raden Fatah 4 , Pondokan Mutiara Hijau RT 16 RW 03 Kec, Selebar Kota Bengkulu. Kemudian untuk produksi dilakukan setelah adanya bahan-bahan tersedia dengan menggunakan waktu yang sangat lama untuk mendapatkan produk yang sesuai dengan rencana.

Pada pelaksanaan pemasaran dilakukan setelah selesai produksi. Pemasaran ini dilakukan sudah lima kali pemasaran dengan respon konsumen yang sangat baik. Pada proses pemasaran ini terdapat respon dari para konsumen yang dapat dijadikan masukan untuk perbaikan pada proses produksi, sehingga produk ini dapat menjadi sempurna sesuai dengan kebutuhan konsumen. Tugas bagian pemasaran ini yaitu mempromosikan produk kepada konsumen secara detail mulai dari rasa dan kemasan sehingga dapat menarik perhatian konsumen untuk membeli produk tersebut.

1. Proses promosi dan Pemasaran

Strategi pemasaran merupakan bagian integral dari strategi bisnis yang memberikan arah pada semua fungsi manajemen suatu organisasi. Setiap perusahaan mempunyai tujuan untuk dapat tetap hidup dan berkembang tujuan tersebut hanya dicapai melalui usaha mempertahankan dan meningkatkan tingkat keuntungan atau laba perusahaan. Usaha ini hanya dapat dilakukan apabila perusahaan dapat mempertahankan dan meningkatkan produknya, melalui usaha mencari nasabah, serta usaha menguasai pasar.²³

Secara sederhana, berikut ini adalah model lima tahap proses pemasaran menurut Philip Kotler :²⁴

- 1) Memahami kebutuhan dan keinginan pelanggan
- 2) Desain strategi pemasaran berorientasi pelanggan
- 3) Mendesain program pemasaran terpadu (bauran pemasaran)

²³Maisarah Leli,2019, “ Strategi Pemasaran Dalam Persepektif Islam “, *jurnal At-tasyri'iy* Vol.2, No.1, hal.30.

²⁴ Tahap Proses Pemasaran (Marketing Proses) Menurut Philip Kotler

- 4) Membangun hubungan dengan pelanggan dan menciptakan kepuasan pelanggan
- 5) Menangkap nilai dari pelanggan untuk menciptakan profit dan ekuitas pelanggan.

Pada proses pemasaran *Corn Sweet Potato*, kami akan mulai berkomunikasi secara langsung kepada calon pelanggan untuk memperkenalkan suatu produk baru yang kami buat. Kami akan membentuk pemahaman pelanggan terhadap produk sehingga pelanggan akan mencoba tester dan membeli produk kami. Untuk memperkenalkan produk kami kami akan mulai dengan teman-teman terdekat seperti teman kampus, alumni dan organisasi. Dan kami juga akan melakukan pemasaran melalui media sosial seperti instagram dan whatsapp.

C. Analisis Peluang Usaha

Analisis adalah salah satu cara untuk mengidentifikasi berbagai macam faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Dalam menganalisis peluang usaha ini menggunakan

analisis SWOT. Analisis swot adalah analisis kondisi internal maupun eksternal suatu organisasi atau perusahaan yang akan digunakan sebagai dasar untuk merancang strategi dan program kerja atau usaha. Analisis swot di dasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun secara bersamaan dapat menimbulkan ancaman.

Berikut ini beberapa penjelasan mengenai komponenen dalam analisis swot.

1. Kekuatan (*Strengents*) adalah sumber daya yang dikendalikan oleh perusahaan yang membuat perusahaan relatif lebih unggul dibang dengan pesaingnya dalam memenuhi kebutuhan pelanggan yang dilayaninya. Kekuatan muncul dari sumber daya dan kompotensi yang tersedia bagi perusahaan. Kekuatan adalah kompesi khusus yang memberikan keunggulan kompotetif bagi perusahaan di pasar.
2. Kelemahan (*Weaknessses*) adalah analisis kelemahan, situasi ataupun konsisi yang merupakan kelemahan

dari suatu perusahaan saat ini. Merupakan cara menganalisis kelemahan di dalam sebuah perusahaan yang menjadi kendala serius dalam kemajuan perusahaan.

3. Peluang (*Opportunity*) adalah analisis peluang-peluang apa saja yang mungkin bisa di manfaatkan oleh perusahaan dimasa yang akan datang agar bisa berkembang nantinya.cara ini adalah untuk mencari terobosan yang memungkinkan suatu perusahaan ataupun organisasi bisa berkembang dimasa depan.
4. Ancaman (*Threats*) adalah cara menganalisis keberadaan ancaman-ancaman apa saja yang mungkin akan dihadapi oleh perusahaan dalam perjalananya, yang mana dapat menghambat perkembangan dari perusahaan.

Dengan melakukan anlisis swoot pada bisnis *corn sweet potato* dapat mengetahui apa saja ancaman, kesempatan kekuatan dan kelemahan yang akan dihadapi oleh *corn sweet potato* dalam rangka

persaingan dengan produk lain. Analisis peluang usaha pada *corn sweet potato* yaitu:

1. Kekuatan (*Strengts*)

- a) Produk *corn sweet potato* di jual dengan harga ekonomis.
- b) Produk kami tanpa menggunakan bahan pengawet atau zat-zat berbahaya lainnya.
- c) Memiliki berbagai macam topping dan bisa disesuaikan dengan selera pelanggan.
- d) Rasanya yang crispy diluar dan lembut di dalam.

2. Kekurangan (*weaknesses*)

- a) *Corn sweet potato* tidak tahan lama karena tanpa bahan pengawet
- b) Produknya mudah ditiru

3. Peluang (*Opportunity*)

- a) Peningkatan taraf hidup masyarakat
- b) Industri kulinernya tidak perah surut
- c) Peluang cukup besar untuk dikembangkan

d) Di gemari sebagian, anak-anak, pelajar, mahasiswa dan masyarakat.

4. Ancaman (*Threats*)

a) Adanya perbedaan selera rasa dari masing-masing pelanggan.

b) Banyak bisnis yang sudah berjalan lama dan dikenal masyarakat

c) Harga bahan baku yang sewaktu-waktu bisa berubah.

D. Anggaran Biaya PKM

Tabel 1.7 Rekap Anggaran *corn sweet potato*

No	Kegiatan	Harga Barang		Jumlah
		Unit	Harga	
A.	Tahap Pelaksanaan			
1.	Bahan Habis Pakai			
	Tepung Terigu	10 kg	Rp. 4000	Rp. 40.000
	Tepung kanji	3 Kg	Rp. 9000	Rp. 27.000

	Tepung Roti	10 pack	Rp. 5000	Rp. 50.000
	Minyak goreng	50 Kg	Rp. 20.000	Rp.100.000
	Permipan	5 bungkus	Rp. 5000	Rp. 25.000
	Kemasan + Stiker	80 Buah	Rp. 2.000	Rp.160.000
	Toping Coklat	3 bungkus	Rp.15.0000	Rp. 45.000
	Toping Grentea	3 bungkus	Rp.15.0000	Rp. 45.000
	Toping Strawberi	3 bungkus	Rp.15.0000	Rp. 45.000
	Toping Tiramisu	3 bungkus	Rp.15.0000	Rp. 45.000
	Gula	1 Kg	Rp.13.0000	Rp. 13.000
	Garam	2 Bungkus	Rp. 1000	Rp. 1.000
	choki-choki	2 pack	Rp. 9000	Rp. 18.000
	jumlah	Rp614.000		

2.	Peralatan Tetap			
	Mangkok	2 Buah	Rp. 5000	Rp. 10.000
	Panci	1 buah	Rp. 30.000	Rp. 30.000
	Piring	2 buah	Rp. 2000	Rp. 4000
	Kuali	1 buah	Rp. 40.000	Rp.40.000
	Kompur Gas	1 buah	Rp. 415.000	Rp. 415.000
	Serok	1 buah	Rp. 5000	Rp. 5000
	Sendok	2 buah	Rp. 2000	Rp. 2000
	jumlah			Rp. 506.000
B.	PELAPORAN			
	Proposal	5 buah	RP.20.000	RP.100.000
	Pembuatan LPJ dan Pengadaan	2 buah	RP.20.000	RP.40.000
	ATK Kertas HVS	1 rim	Rp.45.000	Rp.45.000
	ATK Tinta Printer	1 kotak	Rp.25.000	Rp.25.000
	Flash Disk	1 buah	Rp.50.000	Rp.50.000

	Jumlah			Rp.260.000
C.	DOKUMEN			
	Cuci cetak foto	20 lembar	Rp.1000	Rp.20.000
	jumlah			Rp. 20.000
D.	TRANSPORTASI			
	Distribusi Produk	2 orang x 20 hari	Rp.10.000	Rp.400.000
	jumlah			Rp. 400.000
E.	PROMOSI			
	Cetak Browser	50 lembar	Rp.1000	Rp.50.000
	Cetak Label Produk	80 lembar	Rp.2000	Rp.160.00
	jumlah			Rp. 210.000
F.	TAHAP PELATIHAN			
	Achievement Motivation Training			

	Pelatihan sertifikasi pangan	Rp.350.000
	TOTAL BIAYA (Jumlah A-F)	Rp. 2360.000

E. Jadwal Kegiatan

Tabel 1.8 Jadwal Kegiatan *corn sweet potato*

No	Jenis Kegiatan	Bulan		
		ke-1	ke-2	ke-3
1	Persiapan program	■		
2	Pengadaan alat dan Bahan		■	
3	Promosi		■	■
4	Produksi karya		■	■
5	Pemasaran		■	■
6	Evaluasi dan pengembangan Usaha			■
7	Evaluasi akhir			■

8	Laporan pertanggung jawaban												
---	--------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Keterangan :

1. Persiapan program dimulai dengan Survei Pasar, dilakukan dengan cara survei dari pasar ke pasar untuk mengetahui peluang/prospek *corn sweet potato* ini di pasaran. Hasil yang diharapkan dari survei pasar ini adalah peningkatan penjualan, promosi dan juga perluasan pasar. Serta belum adanya wirausahawan yang memproduksi *corn sweet potato*.
2. Pengadaan alat dan bahan dilakukan untuk persiapan yang akan dilakukan berupa penyusunan jadwal kegiatan, survei pasar yang meliputi survei harga dan kualitas bahan baku dan alat pendukung produksi serta selera masyarakat mengenai produk serupa , pembuatan kerjasama dengan mitra kerja.
3. Promosi pada awalnya membuat akun sosial media agar lebih mudah menawarkan produk yang akan

kami jual dan dilakukan dengan cara menawarkan produk secara langsung kepada konsumen dan bekerja sama dengan toko atau perorangan di sekitar tempat tinggal serta membagikan brosur dan personal selling.

4. Produksi selama program ini berlangsung akan dilakukan di rumah salah satu anggota kelompok di Jl. Reden Fatah 4, Pondokan Mutiara Hijau, kecamatan Selebar, Selama program ini berlangsung, produksi akan dilakukan selama tiga bulan. produksi dilakukan sebanyak lima kali dalam satu minggu, yaitu setiap hari senini-jum'at pukul 09.00-15.00 WIB.
5. Pemasaran merupakan suatu seni menjual produk, sehingga pemasaran proses penjualannya dimulai dari perancangan produk sampai setelah produk terjual. Berbeda dengan penjualan yang hanya terjadi pada transaksi jual barang atau jasa . Pemasaran dilakukan dengan membagi tugas yaitu menjual langsung kepada konsumen dan menjalin kerjasama dengan toko/warung atau perorangan.

6. Evaluasi dan pengembangan usaha dilakukan setelah produksi agar bisa melihat respon dari konsumen terkait rasa, serta kemasan. Untuk itu kami terus mengevaluasi agar mendapatkan respon yang baik dari konsumen serta mendapatkan masukan yang bersifat semangat agar bisa memperbaiki rasa maupun kemasan supaya dapat diterima dengan baik oleh konsumen.
7. Evaluasi akhir dilakukan ketika semuanya sudah berjalan dengan baik dan sempurna untuk mendapatkan hasil yang memuaskan bagi kami maupun konsumen. Evaluasi dilakukan setiap satu minggu sekali. Hal ini dilakukan untuk mengevaluasi apa saja kekurangan dari pelaksanaan selama satu minggu. Evaluasi meliputi kualitas produk, harga produk, kepuasan konsumen dan tingkat daya beli konsumen.
8. Laporan pertanggung jawaban ini dibuat untuk mewujudkan suatu usaha yang profesional, maka

perlu diadakan pembagian tugas. Pengorganisasian yang dilakukan berdasarkan kemampuan setiap anggota. Tujuannya agar pencapaian target usaha lebih efektif dan efisien.

I. Ketua : Soni Arianto

- a) Membuat konsep dan menandatangani proposal, mengurus perizinan usaha.
- b) Mengkoordinir jalannya suatu pekerjaan semua proses
- c) Memantau kegiatan yang dilaksanakan oleh anggot
- d) Mengarahkan tugas secara umum yang dilaksanakan anggota.
- e) Berperan penting dalam promosi dan pemasaran usaha.

II. Anggota : Clara Rosandi

- a) Membuat produk dan mendesain logo untuk penjualan
- b) Melaksanakan tugas dengan sebaik mungkin sesuai Peraturan yang di sepakati bersama

- c) Mendokumentasikan setiap peristiwa yang dianggap perlu.
- d) Membuat laporan hasil usaha.
- e) Melaksanakan tugas dengan sebaik mungkin sesuai Peraturan yang di sepakati bersama.
- f) Mendata dan mencatat semua peralatan yang dibutuhkan saat proses berlangsung.

BAB IV
HASIL YANG DICAPAI DAN POTENSI
KEBERLANJUTAN

A. Hasil yang Dicapai Berdasarkan Luaran Program

1. Nomor Induk Berusaha (NIB)

Nomor Induk Berusaha (NIB) adalah identitas pelaku usaha dalam rangka pelaksanaan kegiatan berusaha sesuai bidang usahanya. NIB wajib dimiliki pelaku usaha yang ingin mengurus perizinan berusaha melalui OSS.

Syarat-Syarat:

Sebelum membuat akun OSS, pelaku usaha dapat menyiapkan dokumen berikut: Memiliki NIK dan menginputnya dalam proses pembuatan user-ID. Khusus untuk pelaku usaha berbentuk badan usaha, Nomor Induk Kependudukan (NIK) yang dibutuhkan adalah NIK Penanggung Jawab Badan Usaha.

Pelaku usaha badan usaha berbentuk PT, badan usaha yang didirikan oleh yayasan, koperasi, CV, firma, dan persekutuan perdata menyelesaikan proses pengesahan badan usaha di Kementerian Hukum dan HAM melalui AHU Online, sebelum mengakses OSS.

Pelaku usaha badan usaha berbentuk perum, perumda, badan hukum lainnya yang dimiliki oleh negara, badan layanan umum atau lembaga penyiaran menyiapkan dasar hukum pembentukan badan usaha.

B. Potensi Keberlanjutan Program

Program ini akan terus berlanjut dengan produk yang lebih berinovasi dan proses produksi lebih banyak dan menghasilkan produk yang lebih bagus dan memperluas pangsa pasar terkhusus di provinsi Bengkulu. Melihat tingginya minat masyarakat terutama kaum milenial terhadap *cron sweet potato* ini membuat kami semakin semangat dalam meningkatkan kualitas rasa dari *cron sweet potato* ini membuat kami semakin semangat dalam meningkatkan kualitas rasa pada produk ini.

Hasil produksinya pun memiliki rasa yang manis, gurih renyah diluar dan lembut di dalam. Produk *corn sweet potato* ini terbilang baru dan belum dikenal banyak masyarakat, namun dengan adanya interaksi sosial masyarakat dapat menyadari dengan mudah untuk mengenal produk ini. Program ini bisah di lanjutkan seterusnya karena sudah memiliki Nomor induk Berusaha(NIB).

C. Evaluasi

Berdasarkan dari proses perencanaan, produksi dan pemasaran produk *Corn Sweet Potato* disini penulis menggunakan strategi Pemasaran syariah, strategi pemasaran syariah merupakan sebuah disiplin bisnis strategis yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran, dan perubahan yang dalam keseluruhan prosesnya sesuai dengan akad serta prinsip-prinsip syariah dan muamalah dalam Islam. Berdasarkan proses perencanaan dan produksi dalam pemasaran produk *corn*

sweet potato mendapat respon yang bagus dari konsumen, beberapa dari mereka saat mengetahui produk baru ini sangat *excited* untuk mencoba. Hanya saja pada produksi pertama kami mendapat beberapa kritik dan masukan dari konsumen. Beberapa konsumen ada yang kurang menyukai rasa manis, sehingga mereka memberi saran untuk sedikit mengurangi topping pada lapisan kulit *corn sweet potato* susu. Ada juga yang mengkritik tentang *corn sweet potato* yang terlalu banyak isian dalamnya dan memberikan saran untuk mengurangi isian dalamnya.. Mengenai topping pada *Corn Sweet Potato* konsumen lebih menyukai topping *glaze* coklat.

Untuk kedepannya kami akan berusaha memperbaiki produk kami dengan menerima kritik dan saran dari konsumen sehingga produk kami dapat terus diproduksi dan diminati konsumen. Kami akan berusaha menjaga rasa dan kualitas dari produk kami untuk membangun citra baik konsumen pada produk kami.

Selain itu kami juga akan menumbuhkan rasa percaya pada konsumen dengan produk yang kami buat dengan menjaga selalu menjaga kebersihan dan rasa dari produk kami. Menjaga hubungan baik dengan konsumen juga penting dalam proses pemasaran agar konsumen senantiasa terbuka dalam memberikan kritik dan sarannya terhadap produk kami, agar produk kami dapat dinikmati masyarakat luas.

Kritik dan saran dari konsumen juga merupakan keuntungan bagi kami karena dapat mendorong kami untuk senantiasa menginovasi produk yang kami buat, selain itu produk kami akan lebih bervariasi dengan berbagai selera dari konsumen. Hal itu sangatlah baik, karena salah satu tantangan dari pelaku usaha adalah senantiasa menginovasi produk yang di buat agar dapat bersaing dengan produk-poduk lain.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Strategi pemasaran *corn sweet potato* dalam syariah. Sudah berjalan efektif dengan karakteristik syariah ketuhanan (*Rabbaniyah*), etis(Akhliah), realistis (Al-Waqiiyah) dan Humanitis (Al-Insaniyah). Pelaksanaan bisnis harus tetap berpegang teguh pada ketentuan syariah (aturan-aturan dalam al-Qur'an dan hadis), dengan kata lain, syariah merupakan nilai utama yang menjadi payung strategis maupun taktis bagi pelaku kegiatan ekonomi (bisnis).
2. Keberlanjutan program ini akan terus berjalan dengan produk yang lebih berinovasi dan proses produknnya lebih banyak menghasilkan produk yang lebih bagus. Dengan dijalankan usaha produk *corn sweet potato* ini dapat membantu mengembangkan dan memanfaatkan ubi jalar sehingga ubi jalar ini dapat di inovasikan

menjadi makanan yang digemari oleh masyarakat umum serta membuka peluang usaha bagi masyarakat .

B. Saran

1. Untuk kedepanya kita harus mengajarkan, menerangkan kepada pelaku bisnis untuk menjalankan usaha dengan strategi pemasaran dalam syariah.
2. Untuk pelaku penggiat usaha di bidang UMKM (Usaha Mikor Kecil Menengah) agar lebih memanfaatkan bahan produksi berbasis potensi lokal supaya dapat lebih bermanfaat dan bisah menjadi bahan produknya yang bernilai ekonomis.
3. Semoga usah *corn sweet potato* ini kedepanya bisah berkembang luas dari yang sebelumnya.

Daftar Pustaka

- Ali, Misbahul. (2013). Prinsip Dasar Produksi dalam Ekonomi Islam. Vol 7 No 1, 21-22
- Erlina, G. Tanpa Tahun. Potensi Ubi Jalar Ungu Sebagai Pangan Fungsional. Dapat dilihat pada *litbang.pertanian.go.id*
- Herianto, I. (2015). Analisa Pengaruh Produk Harga Promosi Distribusi Terhadap Keputusan Pembelian Serta Implikasinya Pada Kepuasan Pelanggan. *jurnal Ekonomi Bisnis dan Enterepreneurship Vol 9 No 2*, 83-84.
- Hijriah, H. (2016). Spritual Islam Dalam Kewirausahaan. *Jurnal Peradapan Islam Vol 12 No 1*, 9.
- Jauhari, dkk (2015). Analisa Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Konsumen Sepatu Bola Merek Adidas. *Jurnal Darmaja Vol 11 No 2*, 50.
- Karlymasie, N. I. (2018). Analisis Pengendalian Produk Untuk Menilaiefisien dan Efektivitas Biaya Produksi. *Jurnal Riset Akuntansi Vol 13 No 15*, 356-357.
- Hijriah, H.Y. (2016). Spiritual Islam Dalam Kewirausahaan . *Jurnal Peradan Islam Vol 12 No 1*, 9.
- Husna, N. E. (2013). Kandungan Antosianin dan Aktivitas Anti Oksidan Ubi Jalar Ungu Segar dan Produk Olahannya. *Jurnal Agritech Vol 33 No 3*, 297.
- Lauzuardi, R. F. (2014). Kelayakan Usaha Mobile Craswhas Kota Bandung. *Jurnal Online Intitul Vol 01 No 3*, 48

- Leli, M. (2019). Strategi Pemasaran Dalam Perspektif Islam .
Jurnal At-Tasyri'iyah Vol 2 No 1, 8.
- Leli, M. (2019). Strategi Pemasaran Dalam Perspektif Islam .
Jurnal At-Tasyri'iyah Vol 2 No 1,30.
- Lestari, R. (2015). *Sales Promotion Sebagai Strategi Komunikasi Pemasaran Mobil Low Cost Green Car Daihatsu Aylapa*. Pt. Astra Internasional Tbk Cabang Ciledugkota Tangerang
- Maldina, E. Y. (2017). Strategi Pemasaran Islam Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Butik Calista. *Jurnal I-Ekonomik Vol 3 No 1, 5.*
- Media Oline Kementerian Pertanian Republik Indonesia. Dapat di lihatpada <https://www.pertanian.go.id/home/?show=news&act=view&id=4030>
- Media Online Profil Investasi Kabupaten Kepahiang. dapat di lihat pada <https://dpmptsp.bengkuluprov.go.id/>
- pitoya, C. R. (2017). Perencanaan Kuliatas Pada Produk Ikan Asap Studi Kasus Di DEsa Minaesa Kec. Wori Kab. Minahasa Utara. *Jurnal Emba Vol 5 No 5 , 829.*
- Prasetya, R. (2010). *Analisa Preferensi Konsumen Terhadap Ubi Jalar*(L).Surakarta
- Rasyid, H. A. (2018). Pengaruh Inovasi Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Yamaha di Tanggerang Selatan . *Jurnal Perspektif Vol XVI No 1 , 3.*
- Putra, E .D. (2013). *Mengkaji Kesesuaian Teori Lokasi Dan*

Agglomerasi Dalam Perspektif Ekonomi Regional.
Universitas Komputer Indonesia

Putra, G.S. (2019). Analisis Strategi Bauran Pemasaran 4 P :
Tangerang Selatan

Tanpa Nama. (2006). Panduan Pengolahan Program Hiba DP2M
Ditjen Dikti Edisi VII, 331

Tanpa Nama. (2006). Panduan Pengolahan Program Hiba DP2M
Ditjen Dikti Edisi VII, 331

Utami, P. (2017). Pengaruh substitusi tepung seomolina terhadap
karakteristik makaroni ubi jalar ungu varientasi
ayamurasaki . 4.Bandung

L

A

M

P

I

R

A

N

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

Identitas Mahasiswa
 Nama : Soni Arianto
 NIM : 1811140052
 Program Studi : Perbankan Syariah
 Anggota : 1. Clara Rosandi, NIM : 1811140046

Pilihan Tugas Akhir:


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

Judul Tugas Akhir:
 1. Inovasi Makanan Berbahan Dasar Ubi Jalar Menjadi Makanan Modern (CORN SWEET POTATO)

II. Proses Validasi:

A. Dosen Pembimbing Rencana Tugas Akhir
 Catatan: *Acc. dapat dilampirkan.*

Bengkulu, 1 November 2021
 Dosen Pembimbing Rencana Tugas Akhir


Yunida Een Friyanti, M.Si.
 NIP.198106122015032000

B. Ketua Jurusan
 Judul yang disetujui:

.....

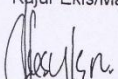
.....


Penunjukkan Dosen Pembimbing:

.....

Mengesahkan
 Kajur Ekis/Manajemen

Bengkulu, 1 November 2021
 Ketua Tim Mahasiswa


Desi Isnaini, M.A
 NIP.197412022006042001


Soni Arianto
 NIM.1811140052



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: 1602 /In.11/ F.IV/PP.00.9/11/2021

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

1. N A M A : Miti Yarmunida, M. Ag.
NIP : 197705052007102002
Tugas : Pembimbing Tugas Akhir
2. N A M A : Yunida Een Fryanti, M. Si.
NIP : 198106122015032003
Tugas : Pembimbing Tugas Akhir

Untuk membimbing, mengarahkan, dan mempersiapkan hal-hal yang berkaitan dengan penyusunanripsi, kegiatan penelitian sampai persiapan ujian munaqasyah bagi mahasiswa yang namanya tertera h ini :

- N A M A : Soni Arianto
NIM : 1811140052
N A M A : Clara Rosandi
NIM : 1811140046
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Tugas Akhir : **Inovasi Makanan Berbahan Dasar Ubi Jalar Menjadi Makanan Modern (Corn Sweet Potato)**
Keterangan : Program Kreativitas Mahasiswa

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

Ditetapkan di : Bengkulu

Pada Tanggal : 15 November 2021

Pih Dekan,



Rektor I
yang bersangkutan;
swa yang bersangkutan;



PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA
 PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO
 LAMPIRAN
 NOMOR INDUK BERUSAHA: 3112210007846

dan berikut ini memuat daftar bidang usaha untuk:

Kode KBLI	Judul KBLI	Lokasi Usaha	Klasifikasi Risiko	Perizinan Berusaha	
				Jenis	Legalitas
710	Industri Produk Roti Dan Kue	JL. RADEN FATAH 4 PONDOKAN MUTIARA HIJAU, Desa/Kelurahan Sumur Dewa, Kec. Selebar, Kota Bengkulu, Provinsi Bengkulu Kode Pos: 38211	Rendah	NIB	Untuk persiapan, operasional, dan/atau komersial kegiatan usaha

Peraturan ketentuan bahwa NIB tersebut hanya berlaku untuk Kode dan Judul KBLI yang tercantum dalam lampiran ini. Pelaku Usaha wajib memenuhi persyaratan dari/atau kewajiban sesuai Norma, Standar, Prosedur, dan Kriteria (NSPK) Kementerian/Lembaga (K/L). Pemantauan pemenuhan persyaratan dan/atau kewajiban Pelaku Usaha dilakukan oleh Kementerian/Lembaga/Pemerintah yang terkait. Lampiran ini merupakan bagian tidak terpisahkan dari dokumen NIB tersebut.

Dokumen ini diterbitkan sistem OSS berdasarkan data dari Pelaku Usaha, tersimpan dalam sistem OSS, yang menjadi tanggung jawab Pelaku Usaha. Apabila terjadi kekeliruan isi dokumen ini akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya. Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh ES/E-BSSN. Setiap Perizinan Berusaha dapat diperoleh melalui sistem OSS menggunakan hak akses.





PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA

PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO
NOMOR INDUK BERUSAHA: 3112210007846

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja, Pemerintah Republik Indonesia menerbitkan Nomor Induk Berusaha (NIB) kepada:

Nama Pelaku Usaha	: CLARA ROSANDI
Alamat	: DESA KEDATON, Desa/Kelurahan Kedaton, Kec. Jarai, Kab. Lahat, Provinsi Sumatera Selatan
Nomor Telepon Seluler	: +62081272503167
Email	: crosandi20@gmail.com
Kode Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI)	: Lihat Lampiran
Jenis Usaha	: Usaha Mikro

Perizinan ini berlaku di seluruh wilayah Republik Indonesia selama menjalankan kegiatan usaha dan berlaku sebagai Angka Pengenal Usaha (API-P), hak akses kepastian, serta pendaftaran: kepesertaan jaminan sosial kesehatan dan jaminan sosial tenaga kerja.

Pelaku Usaha dengan NIB tersebut di atas dapat melaksanakan kegiatan berusaha sebagaimana terlampir dengan tetap memperhatikan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Perizinan ini merupakan perizinan tunggal yang berlaku sebagai sertifikasi jaminan produk halal berdasarkan pernyataan mandiri pelaku usaha dan setelah memperoleh pembinaan dan/atau pendampingan Proses Produk Halal (PPH) dari Pemerintah Pusat dan Pemerintah Daerah sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan, sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Ditandatangani di Jakarta, tanggal: 31 Desember 2021

Menteri Investasi/
Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal,



Ditandatangani secara elektronik

Ditandatangani tanggal: 31 Desember 2021

Perizinan ini diterbitkan sistem OSS berdasarkan data dari Pelaku Usaha, tersimpan dalam sistem OSS, yang menjadi tanggung jawab Pelaku Usaha.
Apabila terjadi kekeliruan isi dokumen ini akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya.
Perizinan ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh BSR-BSSN.
Perizinan Berusaha dapat diperoleh melalui sistem OSS menggunakan hak akses.



Balai
Sertifikasi
Elektronik



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



Sertifikat

PENYULUHAN KEAMANAN PANGAN

NOMOR : 1561/1771/21

Diberikan kepada :

Nama : **Clara Rosandi**
 Jabatan : **Pemilik**
 Alamat : **Kedaton Rt/Rw 000/000 Kedaton Kec.Jarai**

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 Nomor 22 Tahun 2018 tanggal 13 Agustus 2018 tentang Pedoman Pemberian Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga yang diselenggarakan di :

Kota : **Bengkulu**
 Propinsi : **Bengkulu**
 Pada Tanggal: **16 Desember 2021**



Bengkulu, 16 Desember 2021
 KEPALA DINAS KESEHATAN
 KOTA BENGKULU

Dr. Hairul Arifin
 Pembina/ IV.A
 NIP 19700907 200212 1 006



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI SUKARNO BENGKULU

Alamat : Jl. Raden Fatah Pagar Dewa Bengkulu Telpon. (0736) 51171, 51172, 51276

Fax. (0736) 51171

Website : www.iain.bengkulu.ac.id

LEMBAR BIMBINGAN

Nama Mahasiswa : 1. Soni Arianto/1811140052 Program Studi : Perbankan Syariah
2. Clara Rosandi/1811140046 Pembimbing II : Yunida Een Friyanti, M. Si

Judul PKM : Inovasi Makanan Berbahan Dasar Ubi Jalar Menjadi Makanan Modern (Corn Sweet Potato)

No	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Bimbingan	Paraf
1	18 / 2021 11	Konsultasi bab I + proyek	Buat proadukt	
2	20 / 2021 11	uji praktek	Perbaiki. kasih susunan supaya lebih baik	
3	02 / 2021 12	Tes produk	Acc. proadukt	
4	06 / 2021 12	kemasaan	Granti Warna	
5	23 / 2021 12	Laporan	Konsultasi proadukt ke Pembimbing I	
6	22 / 2022 01	Laporan	Buat sampai 60 halaman	
7	25 / 2022 01	Laporan	Perbaiki pembahasan	
8	28 / 2022 01		Acc lanjut buat bimbingan I	

Bengkulu,
Pembimbing II

Yunida Een Friyanti, M. Si.
NIP.198106122015032003



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI SUKARNO BENGKULU

Alamat : Jl. Raden Fatah Pagar Dewa Bengkulu Telpon. (0736) 51171, 51172, 51276

Fax. (0736) 51171

Website : www.ia.n.bengkulu.ac.id

LEMBAR BIMBINGAN

Nama Mahasiswa : 1. Soni Arianto/1811140052 Program Studi : Perbankan Syariah
2. Clara Rosandi/1811140046 Pembimbing I : Dr. Miti Yarmunida, M. Ag.
Judul PKM : Inovasi Makanan Berbahan Dasar Ubi Jalar Menjadi Makanan Modern (*Corn Sweet Potato*)

No	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Bimbingan	Paraf
1	Kamis 23 / 2021 12	Bimbingan judul	Judulnya berkaitan dengan islam	V
2	Jumia 24 / 2021 01	Testi produk	Lanjutan pemasaran	V
3	Senin 31 / 2022 01	Laporan	Perbaiki daftar isi dan kajian teori	V
4	Kamis 03 / 2022 02	Laporan	Ace CABI 92 Berkas: bab IV	V

Bengkulu,

Pembimbing I

Dr. Miti Yarmunida, M. Ag.
NIP.197705052007102602



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU
 Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
 Telepon (0736) 51276-51171-51172- Faksimili (0736) 51171-51172
 Website: www.uinfasbengkulu.ac.id

SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIARISME
Nomor: 0247/SKBP-FEBI/2/2022

Ketua Tim Uji Plagiarisme Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu menerangkan bahwa mahasiswa berikut:

Nama : Soni Arianto
 NIM : 1811140052
 Program Studi : Perbankan Syariah
 Jenis Tugas Akhir : Skripsi
 Judul Tugas Akhi : **STRATEGI PEMASARAN (CORN SWEET POTATO) DALAM SYARIAT ISLAM**

Dinyatakan lolos uji cek plagiasi menggunakan turnitin dengan hasil 16 %. Surat keterangan ini digunakan sebagai prasyarat untuk mengikuti ujian tugas akhir.

Demikian surat keterangan ini disampaikan. Atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

Bengkulu, 9 Februari 2022
 Ketua/Wakil Dekan I

Dr. Nurul Hak, MA
 NIP. 196606161995031002



