

**“Proses Pemasaran Brownies Mocaf Menggunakan Strategi
Marketing Mix”**



LAPORAN

PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

Oleh:

OKI ADE PUTRA 1711140071 Perbankan syariah

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

**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 Dewate Ip (0736) 51276.51171

Faka.(0736) 51171 Email : aak@iain Bengkulu.ac.id

HALAMAN PERSETUJUAN TUGAS AKHIR PKM

1. Nama/NIM/Prodi : Okl Ade Putra 1711140071 Perbankan Syariah
2. Status Dalam Tim : Ketua
3. Judul Kegiatan : Proses Pemasaran Brownies Mocaf
Menggunakan Strategi Marketing Mix
4. Lokasi kegiatan : Perumahan Jati Asri, Kandang
Limun, Kec, Muara Bangka
Hulu, Bengkulu
5. Waktu Kegiatan : September s.d Februari
6. Biaya : Rp. 2.405.000

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

Bengkulu, 16 Februari 2021 M

4 Rajab 1442 H

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Nurul Hak, MA
NIP.196606161995031002

Khairiah El Wardah, M. Ag
NIP.197808072005012008



**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 PKM

1. Nama/NIM/Prodi : a. Oki Ade Putra 1711140071 Perbankan syariah (Ketua)
- b. Endah Efriani 1711140091 Perbankan Syariah (Anggota)
- c. Fika Lestari 1711140092 Perbankan Syariah (Anggota)
2. Judul Kegiatan : a. Proses pemasaran brownies mocaf menggunakan strategi marketing mix
- b. Analisis Laporan Keuangan Brownies Mocaf Dengan Menggunakan Bep (Break Even Point)
- c. pengelolaan singkong menjadi brownies mocaf
3. Lokasi kegiatan : Perumahan Jati Asri, Kandang Limun, Kec. Muara Bangkahulu Kota Bengkulu
4. Waktu Kegiatan : September s.d Februari
5. Biaya : Rp. 2.405.000

Dapat disetujui untuk diajukan dalam seminar hasil Program Kreativitas

Mahasiswa sebagai Tugas Akhir pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN

Bengkulu

Bengkulu, 16 Februari 2021 M

4 Rajab 1442 H

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Nurul Hak, MA
NIP.196606161995031002

Khairiah Elwardah, M. Ag
NIP.197808072005012008



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

HALAMAN PENGESAHAN PKM

1. Nama/NIM/Prodi : Oki Ade Putra 1711140071 Perbankan Syariah
2. Status Dalam Tim : Ketua
3. Judul Kegiatan : Proses Pemasaran Brownies Mocaf
Menggunakan Strategi Marketing Mix
4. Lokasi Kegiatan : Perumahan Jati Asri, Kandang Limun, Kec.
Muara Bangka Hulu, Kota Bengkulu
5. Waktu Kegiatan : September s.d Februari
6. Biaya : Rp. 2.405.000

Telah diujikan dalam seminar hasil Program Kreativitas Mahasiswa
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) IAIN Bengkulu pada:

Hari : Senin

Tanggal : 22 Februari 2021/10 Rajab

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.).

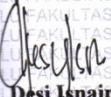
Bengkulu, 22 Februari 2021 M

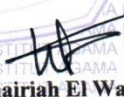
10 Rajab 1442 H

Tim Penguji Seminar Hasil PKM

Sekretaris

Ketua


Desi Isnaini, MA
NIP.197412022006042000


Khairiah El Wardah, M.Ag
NIP.197808072005012008

Penguji


Anggota Penguji


Desi Isnaini, MA
NIP.197412022006042000


Yunida Een Frivanti, MSI
NIP.198106122015032000

Mengetahui

Dekan


Dr. Asnaini, MA
NIP.197304121998032003



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

Alamat jln. Raden Fatah Pagar Dewa telp (0736) 51276.51171 Faka.(0736) 51171
Bengkulu

HALAMAN PENGESAHAN PKM

1. Nama/NIM/Prodi : a. Oki Ade Putra 1711140071 Perbankan syariah
(Ketua)
b. Endah Efriani 1711140091 Perbankan Syariah
(Anggota)
c. Fika Lestari 1711140092 Perbankan Syariah
(Anggota)
2. Judul Kegiatan : Brocaf Eksis
3. Lokasi Kegiatan : Perumahan Jati Asri, Kandang Limun, Kec. Muara
BangkaHulu, Kota Bengkulu
3. Waktu Kegiatan : September s.d Februari
4. Biaya : Rp. 2.405.000

Telah diujikan dalam seminar hasil Program Kreativitas Mahasiswa
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu pada:

Hari : Senin
Tanggal : 22 Februari 2021 M/10 Rajab 1442 H
Dinyatakan LULUS.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat jln. Raden Fatah Pagar Dewa telp (0736) 51276.51171 Faka.(0736) 51171
Bengkulu

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

Bengkulu, 22 Februari 2021 M
10 Rajab 1442 H

Tim Penguji Seminar Hasil PKM

Ketua

Desi Isnaini, MA
NIP.197412022006042000

Sekretaris

Khairiah El Wardah, M.Ag
NIP.197808072005012008

Penguji

Desi Isnaini, MA
NIP.197412022006042000

Anggota Penguji

Yunida Een Frivanti, MSI
NIP.198106122015032000

Mengetahui,

Dekan

Dr. Asnaini, MA
NIP.197304121998032003

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini saya menyatakan:

1. PKM dengan judul “Proses Pemasaran Brownies Mocaf Menggunakan Strategi Marketing Mix”, 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 sebagai acuan didalam naskah saya dengan disebutkan kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan 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, 16 Februari 2021 M

Jumadil Akhir 1441 H

Mahasiswa yang menyatakan



NIM.1711140071

RINGKASAN

Wirausaha merupakan orang yang mampu menciptakan lapangan kerja sendiri, selain itu dia bahkan mampu menyerap tenaga kerja di lingkungannya. Sehingga, hal ini dapat meminimalkan angka pengangguran setempat, yang berdampak semakin berkurangnya angka kriminalitas. Selain profit, dia juga berguna bagi lingkungan sosialnya. Sebelum terjun menjadi seorang wirausaha, maka seseorang diharuskan memiliki jiwa wirausaha itu sendiri. Mulai berlatih atau memang sudah dilatih menjadi seorang wirausaha namun, seorang wirausaha juga wajib belajar di lingkungan formal maupun informal. Karena ilmu nanti sangat dimanfaatkan dalam praktiknya

Sebagai seorang wirausaha maka juga harus mengerti tentang resikonya. Resiko dari setiap keputusan yang dibuatnya akan berdampak bagi usahanya di masa mendatang. Brownies dimana saat ini sangat digemari oleh segala segmentasi pasar. Tidak ada batasan khusus terkait umur, jenis kelamin, pekerjaan, dan lain sebagainya. Maka dari itu, disini penulis berusaha menciptakan usaha kecil menengah “Brocaf (brownies mocaf) Eksis”. Usaha ini dirasa cukup kreatif untuk menembus pangsa pasar yang besar. Dikarenakan brownies yang dibuat merupakan olahan tepung singkong.

KATA PENGANTAR

Segala Puji dan syukur ke hadirat Allah SWT atas segala nikmat dan karuniaNya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul segala nikmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan akhir Program Kreativitas Mahasiswa yang berjudul **"Proses Pemasaran Brownies Mocaf Menggunakan Strategi Marketing Mix"**. Shalawat dan salam tak lupa saya panjatkan untuk Nabi besar Muhammad SAW, yang telah berjuang untuk menyampaikan ajaran Islam sehingga umat Islam mendapatkan petunjuk ke jalan yang lurus baik di dunia maupun akhirat.

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

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

1. Bapak Prof. Dr. H. Sirajuddin M.Ag, M.H, selaku Rektor IAIN Bengkulu yang telah memberikan kesempatan kepada kami untuk membina ilmu di IAIN.
2. Dr. Asnaini, MA, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu yang telah memberikan kemudahan kepada kami selama masa perkuliahan.
3. Dr. Nurul Hak, MA Selaku pembimbing I yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing dan memberikan bimbingan pada penulisan tugas akhir ini.

5. Kedua orang tua Penulis yang selalu mendoa'akan kesuksesan penulis.
6. *Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu yang telah mengajar dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan.*
7. *Staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal adminitrasi.*
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, 16 Februari 2021 M
Jumadil Akhir 1442 H



Oki Ade Putra
NIM.1711140071

DAFTAR ISI

| | |
|---|------|
| HALAMAN SAMPUL | i |
| HALAMAN PERSETUJUAN | ii |
| HALAMAN PENGESAHAN PKM | iii |
| PERNYATAAN KEASLIAN | iv |
| RINGKASAN EKSEKUTIF | v |
| KATA PENGANTAR | vi |
| DAFTAR ISI | viii |
| BAB I PENDAHULUAN | |
| 1. Latar Belakang | 1 |
| 2. Perumusan Masalah | 7 |
| 3. Tujuan Program | 7 |
| 4. Manfaat Program | 7 |
| 5. Luaran Yang Diharapkan | 8 |
| BAB II GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA | |
| 1. Pangsa Pasar | 9 |
| 2. Lokasi Usaha/Program | 11 |
| 3. Analisa Kelayakan Usaha/ Program | 11 |
| BAB III METODE PELAKSANAAN | |
| 1. Proses Pemasaran | 13 |
| BAB IV JADWAL KEGIATAN | |
| 1. Jadwal Kegiatan | 15 |
| BAB V HASIL YANG DICAPAI DAN POTENSI | |
| BERKELANJUTAN | |
| 1. Hasil Yang Dicapai Berdasarkan Luaran Program | 16 |
| 2. Potensi Keberlanjutan Program | 19 |

| | |
|-------------------------------|-----------|
| BAB VI PENUTUP | |
| 1. Evaluasi..... | 21 |
| 2. Kesimpulan Dan Saran | 21 |
| DAFTAR PUSTAKA | 23 |
| DAFTAR LAMPIRAN | 24 |

BAB I PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

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 taraf 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 tanggungjawab, 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 survai 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 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 temuan.²

Warga Desa Pasar Pedati, Kecamatan Pondok Kelapa, Kabupaten Bengkulu Tengah (Benteng) saat ini mulai mengembangkan potensi ubi kayu. Selain dapat dimanfaatkan secara pribadi, tanaman jenis umbi-umbian ini juga mampu menambah penghasilan warga. Tusino (35), warga Desa Pasar Pedati mengaku bahwa pengembangan potensi ubi kayu ini

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

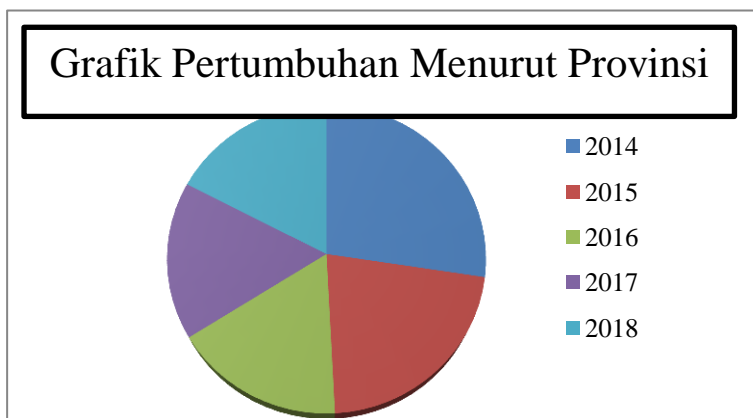
²Panduan Pengelolaan Program Hibah DP2M Ditjen Dikti 2006 – Edisi VII, hal 331

sudah mulai digeluti oleh warga setempat sejak tahun 2010 lalu. Berawal dari penyuluhan yang disampaikan oleh Dinas Pertanian, Perkebunan dan Peternakan (Distanbunak) Kabupaten Benteng, pengembangan tanaman ubi kayu terus dilakukan hingga saat ini. Menurut Tusiono, “Selain dapat dimanfaatkan untuk kebutuhan pangan sehari-hari, ubi kayu ini juga bisa memberikan penghasilan lebih bagi warga setempat”. Dia menjelaskan, mengetahui banyaknya warga yang mengembangkan tanaman ini, para pembelipun secara langsung mendatangi kediaman warga. Baik untuk dijual kembali ke pasar maupun sebagai bahan dasar pembuatan produk olahan yang menggunakan ubi kayu. “Saat ini warga tidak kesulitan untuk menjual ubi kayu saat panen. Bahkan sebelum masa panen tiba, para pembeli sudah ada yang datang yang menawarkan. Biasanya mereka membeli ubi di sini untuk kembali dijual dalam bentuk kripik, tapai maupun opak. Dalam satu patok saja (ukuran 15 meter persegi), biasanya ditawar oleh pembeli seharga Rp 400-500 ribu” tambahnya. Lebih lanjut diungkapkannya, mendapatkan hasil yang memuaskan, para petani tentu tak sembarang memilih benih ubi kayu. Salah satu yang menjadi unggulan para petani saat ini adalah ubi kayu melati yang memang memiliki kualitas yang berbeda dengan ubi kayu lainnya. Seperti dari ukuran ubi yang dihasilkan serta rasanya yang memang lebih gurih. Selain tak memerlukan waktu panen yang lama, tanaman ubi lebih

juga tak membutuhkan perawatan yang sulit. Menurut Tusiono, “Dalam kurun waktu 7 bulan, ubi kayu sudah bisa dipanen dan mendatangkan hasil. Perawatannya pun juga tak sulit, petani hanya cukup memberikan pupuk jenis Urea dan SP36”.³

Daftar data pertumbuhan per provinsi.⁴

| | Tahun | Pertumbuhan |
|----------|-------|-------------|
| Bengkulu | 2014 | 4.496 |
| | 2015 | 3.576 |
| | 2016 | 2.776 |
| | 2017 | 2.709 |
| | 2018 | 2.859 |



³<https://bengkuluekspres.com/warga-kembangkan-potensi-ubi-kayu/>

⁴Kementerian Pertanian Republik Indonesia, Data Lima Tahun Terakhir

Modified cassava flour atau disingkat mocaf adalah tepung ubi kayu (*Manihot esculenta crantz*) yang dimodifikasi sedemikian rupa sehingga berbentuk seperti butiran beras. Riset mocaf diawali dari upayaantisipasi krisis pangan akibat cuaca ekstrem dan pemanasan global yang melanda dunia termasuk Indonesia. Penelitian tentang mocaf sudah dirintis sejak 2004 oleh peneliti dari Universitas Jember dan pada tahun 2011 masuk pada uji coba konsumsi. Untuk memenuhi ketersediaan pangan yang cukup dan merata di seluruh wilayah dalam rangka mewujudkan ketahanan pangan nasional, sudah saatnya beralih pada penganekaragaman konsumsi pangan berbasis sumber daya lokal, diantaranya umbi-umbian. Indonesia memiliki potensi umbi-umbian sebagai sumber karbohidrat sekaligus bahan baku tepung lokal yang tidak kalah dengan terigu, yaitu ganyong, gembili, ubi jalar, garut, ubi kayu (singkong) dan lain sebagainya. Kelebihan ubi kayu (*Manihot utilissima Crantz*) dibandingkan dengan jenis umbi-umbian lain karena teknologi budidayanya sederhana, dapat tumbuh pada berbagai kondisi tanah dan relatif tidak banyak membutuhkan pemeliharaan, tahan terhadap penyakit dan ketersediaannya ada di seluruh wilayah.⁵

Tepung singkong atau tepung *cassava* dibuat dari

⁵Wikipedia Bahasa Indonesia, Ensiklopedia Bebas (Dialihkan dari Modified Cassava Flour)

singkong yang dikupas dipotong-potong menjadi sawut langsung dikeringkan, kemudian di tepungkan. Sedangkan pada tepung gaplek dibuat dari singkong yang dibuat gaplek terlebih dahulu, baru kemudian ditepungkan. Sedangkan tepung mocaf setelah singkong dipotong-potong menjadi halus kemudian di fermentasidahulu, dicuci, dikeringkan kemudian digiling. Modifikasi Produk Mocaf ini biasa dimanfaatkan menjadi kuekering, brownies dan olahan kuelainnya, yang mana olahan dari tepung mocaf ini tekstur maupun rasa dari kuenya lebih enak dan legit dari pada tepung biasa.

Brownies Mocaf merupakan kue bertekstur lembut dan padat, berwarna coklat kehitaman dan memiliki rasa khas coklat. Kue dengan salah satu bahannya adalah coklat ini, menarik para konsumen di segala usia. Mulai anak-anak hingga dewasa, kebanyakan dari mereka menyukai kue ini dikarenakan terdapat campuran coklat dan nilai tambahnya yaitu bahan dari tepung mocaf yang membuat kue ini lebih enak dan legit sehingga membuat penikmatnya merasa kecanduan untuk mengkonsumsinya. Disamping rasa brownies yang enak, adapun manfaat dari tepung mocaf yaitu proteinnya lebih tinggi dan sangat bagus untuk orang yang menderita penyakit diabetes dan bagus untuk kesehatan.

Upaya diversifikasi pangan dapat dilakukan dengan mengganti atau memodifikasi pangan yang berbahan dasar

tepung ubi kayu dengan pangan lokal yang ada di Indonesia. Produk olahan pangan yang sekiranya dapat dijadikan sebagai alternatif pangan adalah Brownies. Salah satunya yaitu dalam pembuatan brownies kukus dengan substitusi tepung mocaf.⁶

2. Perumusan Masalah

Bagaimana strategi pemasaran brownies mocaf dan bagaimana prospek ke depan dari produk itu?

3. Tujuan Program

- a. Untuk menerapkan bagaimana merintis usaha “Brownies Mocaf ” ini sehingga teruji kesehatan dan gizinya.
- b. Untuk menghasilkan bagaimana membuat usaha brownies mocaf ini yang memiliki keunikan tersendiri.
- c. Untuk menghasilkan bagaimana strategi memperoleh keuntungan yang berkelanjutan dalam usaha produk “Brownies Mocaf”.

4. Manfaat Program

a. Bagi Fakultas

Memberikan informasi kepada mahasiswa mengenai pemanfaatan tepung mocaf bahwa tepung mocaf bisa memiliki nilai jual yang lebih baik yakni dengan mengelolah tepung ubi mocaf menjadi suatu produk bahan pangan.

⁶Diversifikasi Pangan Hubungannya Dengan Ketahanan Pangan

b. Bagi Masyarakat

- 1) Meningkatkan ketahanan pangan masyarakat Bengkulu yang mana merupakan diversifikasi produk berbasis potensi lokal, akan mengurangi ketergantungan akan bahan pangan impor seperti terigu dan beras.
- 2) Terciptanya kreativitas mahasiswa dan masyarakat dalam bereksprimen untuk menciptakan inovasi yang bermanfaat dan tepat guna.
- 3) Terciptanya peluang usaha kecil masyarakat yang bergerak disektor ekonomi

c. Bagi Peneliti

Dapat memperoleh wawasan, pengetahuan serta pengalaman langsung bagaimana cara membuat brownies kukus dengan bahan utama tepung mocaf.

5. Luaran yang Diharapkan

Luaran yang diharapkan dari Program Kreativitas Mahasiswa di bidang kewirausahaan ini adalah terciptanya brownies yang berasal dari makanan tradisional berbahan dasar tepung mocaf, gula merah dan susu yang memiliki keunikan rasa, bernilai ekonomis serta menjadi makanan yang digemari oleh masyarakat.

BAB II GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

1. Pangsa Pasar

Dalam Pemasaran sangat membutuhkan yang namanya strategi 4P.⁷ yang terdiri dari sebagai berikut:

- A. *Product*, produk brocaf eksis atau brownies mocaf ini memiliki kelebihan tersendiri dikarenakan bahan utama dari produk ini yakni tepung singkong atau (mocaf)
- B. *Price*, di sini harga dari brocaf eksis atau brownies mocaf ini yaitu sebesar 30 ribu rupiah
- C. *Place*, strategi pemasaran place ini tertuju di pasar tradisional, tempat pariwisata, dan kampus-kampus terdekat yang ada di sekitaran bengkulu.
- D. *Promotion*, strategi pemasaran ini kami menggunakan dua strategi promosi yakni yang pertama, secara langsung dan yang kedua secara online dengan menyebarkan brosur ke media sosial seperti whatsapp, facebook, instagram, dan lain-lain.

Dari strategi 4P dapat disimpulkan strategi yang dominan yakni strategi Marketing Mix promotion karna strategi ini menggunakan media sosial dan secara langsung dengan pelanggan. Yang mana untuk masuk ke dunia pasar harus memiliki produk yang bagus sesuai dengan target pemasarannya. Produk brocaf ini dibuat dengan inovasi brownies yang berbahan dari tepung singkong yang memiliki

⁷Ismail Solihin, *Pengantar Bisnis*, (jakarta: PT erlangga, 2014) Hal 179

banyak manfaat seperti kandungan nutrisi yang sangat bermanfaat bagi kesehatan. Singkong menyediakan Energi sebesar 160 Kcal, jumlah Karbohidrat 38.06 g, Protein 1,36 g 2,5, Total Lemak 0.28 g, Kolesterol 0 mg, dan Serat 1,8 g dalam ubi singkong.⁸ Selain dari segi kesehatan, makanan ini juga menjadi makanan unik yang berpeluang menarik daya konsumen. Bahan-bahan yang berkualitas dan mudah dijangkau serta harga jual produk yang masih cukup terjangkau. Harga yang team tawarkan pada konsumen per produk brownies mocaf adalah Rp.30.000.

Lokasi atau tempat juga menentukan keberhasilan menggarap target pasar. Target konsumen adalah anak-anak, remaja, maupun orang tua. Maka lingkungan yang paling tepat untuk menjual brownies mocaf adalah tempat-tempat wisata, pasar, lingkungan sekolah, dan lingkungan kantor. Promosi dilakukan menggunakan dua strategi pemasaran yaitu secara offline dan online. Dalam skala kecil, penggunaan strategi pemasaran secara offline yaitu dengan kerjasama antar pedagang disekitar tempat wisata dan toko oleh-oleh khas Bengkulu. Selain itu, jika ada bazar atau kegiatan luar semacam expo atau pameran dan tempat-tempat umum yang ramai dapat dijadikan peluang untuk membuat stand dagangan disana. Dalam skala besar, penggunaan strategi pemasaran secara online yaitu dengan menjadikan

⁸Cara Khasiat Manfaat: Kandungan Gizi dan Manfaat Singkong Bagi Kesehatan

media sosial dan website untuk tempat pemasaran dan buka lapak.

2. Lokasi Program

Pembuatan Brocaf Eksis (Brownies Mocaf) ini dilakukan di Perumahan Jati Asri, Kandang Limun, Kec. Muara Bangka Hulu, Kota Bengkulu. Lokasi ini berpeluang bagus dikarenakan tempatnya yang sudah padat dengan masyarakat, sehingga usaha ini bisa memberikan inovasi bagi masyarakat terutama di kompleks perumahan di Kandang Limun. Lokasi ini juga tidak jauh dari kawasan kampus UNIB sehingga produk ini bisa dipromosikan dengan mahasiswa dan masyarakat sekitar. Akan tetapi lokasi ini mempunyai suatu tantangan yang mana lokasinya yang cukup jauh dari lokasi pasar, sehingga pemasarannya lebih banyak dengan menggunakan media sosial. Kemudian apabila konsumen ingin membeli produk ini bisa secara online.

3. Analisa Kelayakan Program

Berdasarkan analisis pasar, Brocaf Eksis ini mempunyai peluang yang tinggi dibanding produk lain. Adanya keunggulan dari produk lain dari segi komposisi yang bergizi dan non gluten membuat produk Brocaf Eksis makin digemari oleh konsumen yang mempunyai penyakit diabetes. Usaha ini juga termasuk investasi di masa mendatang karena bisa menjadi suatu potensi penghasilan

jangka panjang.

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

BAB III METODE PELAKSANAAN

1. Proses Pemasaran

Secara sederhana, berikut ini adalah model lima tahap proses pemasaran menurut Philip Kotler (2012) :⁹

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

Adapun proses pemasaran produk brocaf (brownies mocaf) yakni dengan menggunakan media social yaitu dengan menyebarkan brosur produk brocaf (brownies mocaf) mealalui media seperti instagram, whatsapp, atau facebook dan lain-lain. Cara yang kedua yaitu dengan membuka stan-stan di pasar atau di tempat wisata.

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 kedua yaitu dengan membuka stan-stan di pasaran atau tempat wisata,

⁹5 Tahap Proses Pemasaran (Marketing Proses) Menurut Philip Kotler

dengan cara ini agar produk brocaf (brownies mocaf) ini bukan hanya diketahui di media social akan tetapi masyarakat yang belum menggunakan media social itu juga bias mengetahui tentang produk brocaf (brownies mocaf) ini

BAB IV JADWAL KEGIATAN

1. Jadwal Kegiatan

| No | Pelaksanaan Kegiatan | Bulan ke I | | | | Bulan ke II | | | | Bulan ke III | | | | Bulan Ke IV | | | | Bulan ke V | | | |
|----|-----------------------|------------|---|---|---|-------------|---|---|---|--------------|---|---|---|-------------|---|---|---|------------|---|---|---|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 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 | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ |

BAB V HASIL YANG DICAPAI DAN POTENSI KEBERLANJUTAN

1. Hasil yang Dicapai Berdasarkan Luaran Program

a. Kegiatan Pelatihan PIRT

PIRT adalah singkatan dari Pangan Industri Rumah Tangga dimana saat ini permintaanya sedang meningkat dikarenakan saat ini bisnis rumahan sedang sangat menjamur di masyarakat Indonesia, khususnya di industri pangan. Bisnis dengan skala kecil atau yang biasa dikategorikan dengan Usaha kecil menengah (UKM) sedang berkembang dengan pesat, dan berubah menjadi penopang utama di dalam roda perekonomian Indonesia saat ini.

Para pelaku industri mengaku mendapatkan banyak keuntungan jika menjalankan bisnisnya dengan cara rumahan. Mereka mengaku bisa lebih berhemat dalam anggaran sewa lokasi produksi, anggaran modal, memiliki kendali penuh, dan juga bisa memiliki waktu yang lebih fleksibel untuk bekerja ataupun bersama keluarga dirumah. Tetapi sebelum para pelaku industri olahan pangan dapat memulai bisnisnya, mereka harus terlebih dahulu mengurus sertifikat perizinan Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT).

Adapun kegiatan yang diadakan oleh dinas kesehatan dilakukan pada tanggal 6 November 2020 di rumah makan Jenggalu, Lingkar Barat, Bengkulu. Yang mana di kegiatan ini diikuti oleh Endah Efriani sebagai peserta penulhan keamanan pangan dengan narasumber dari kepala dinas kesehatan yaitu Ibu Susilawati, S.Sos, dari label halal yaitu bapak Bapak Edwar Suharnas, dan Ibu Yunika Sari dari bagian komunikasi BPOM. Sumber dana pelatihan ini diperoleh dari iuran per kelompok Brownies Mocaf dengan materi yang disampaikan sebagai berikut:

Cara Mendapatkan Izin PIRT

Para pelaku usaha di industri ini juga harus memenuhi beberapa kualifikasi dasar sebagai berikut :

1. Telah mengikuti, dan memiliki sertifikat penyuluhan keamanan pangan
2. Lolos uji pemeriksaan sarana uji produk pangan
3. Memenuhi peraturan perundang-undangan label pangan

Persyaratan PIRT

Untuk melakukan pembuatan izin PIRT, diperlukan beberapa persyaratan antara lain :

1. FC KTP pemilik usaha

2. Pas Foto 3×4 pemilik usaha rumahan (3 lembar)
3. Surat keterangan domisili usaha (dari kantor camat)
4. Denah lokasi bangunan
5. Surat dari puskesmas atau dokter untuk pemeriksaan kesehatan dan sanitasi
6. Surat izin produksi makanan atau minuman kepada Dinas Kesehatan
7. Data produk makanan atau minuman yang diproduksi
8. Sampel hasil produksi makanan atau minuman yang diproduksi
9. Label produk makanan minuman yang diproduksi
10. Hasil uji laboratorium yang disarankan oleh Dinas Kesehatan
11. Mengikuti Penyuluhan Keamanan Pangan untuk mendapatkan SPP-IRT.

Cara Mengurus PIRT

Setelah memenuhi semua persyaratan yang ada, barulah pelaku industri bisa memulai proses pembuatan izin PIRT yang meliputi beberapa tahapan, antara lain :

1. Daftar ke Dinas Kesehatan untuk melakukan pengecekan dan konsultasi mengenai produk pangan yang akan disertifikasi
2. Melakukan Tes Penyuluhan Keamanan Pangan (PKP)
3. Setelah melakukan Tes PKP akan ada 2 kemungkinan, bila lolos maka akan dilakukan kunjungan ke tempat produksi pangan, apabila tidak lolos maka akan diarahkan ke BPOM.
4. Survey kunjungan akan meliputi beberapa aspek, seperti pemeriksaan sarana lingkungan, dan hasil sampel pangan.
5. Apabila lolos, maka izin PIRT akan diterbitkan oleh Dinas Kesehatan¹⁰

2. Potensi Keberlanjutan Program

a. Aspek Masa Depan

Karena kesukaan masyarakat terhadap Kue Brownis Kukus maka Prospek masa depan usaha ini akan sangat bagus karena dengan kualitas yang terjaga. Usaha akan tetap bertahan bila menghadapi persaingan baik dengan sesama produsen maupun persaingan lain.

Segmentasi Pasar yang akan kami tuju adalah

¹⁰Apa Itu Pirt (Pangan Industri Rumah Tangga).
<https://izin.co.id/indonesia-business-tips/2020/12/04/apa-itu-pirt/>

seluruh kalangan masyarakat, tetapi kami lebih menekan pada anak muda karena mereka adalah penggemar kue yang bervariasi. Kami akan memasarkan produk kami disekitar tempat tinggal dan diberbagai pasar daerah.

b. Potensi Keberlanjutan Dilingkungan

Lokasi atau tempat yang kita masuki juga menentukan keberhasilan menggarap target pasar. Karena target konsumen adalah remaja maupun dewasa. Maka, lingkungan yang paling tempat untuk menjual produk kami adalah di tempat-tempat wisata, kampus, dan outlet di tepi jalan raya utama.

BAB VI PENUTUP

1. Evaluasi

Dari evaluasi dapat disimpulkan bahwa produk brownies mocaf (brocaf) melalui uji coba pasar yang didapat dari percobaan pertama yakni dari lima orang yang membeli brownies mocaf, konsumen pertama menyatakan bahwa brownies ini enak dan layak untuk dikonsumsi, konsumen kedua menyatakan brownies ini kurang manis dan kemasannya kurang menarik sedangkan konsumen tiga sampai lima konsumen menyatakan hal yang sama dengan konsumen yang pertama yang menyatakan enak dan layak dikonsumsi. Dari uji pasar yang dilakukan dari lima orang, ada salah satu konsumen yang menyatakan ada kekurangan sehingga adanya perbaikan produk dari kekurangan atau masukan dari konsumen sehingga bisa memenuhi dan memberikan produk yang terbaik bagi konsumen.

2. Kesimpulan

Strategi pemasaran ini menggunakan strategi 4p yang mana strategi ini digunakan untuk menarik calon pembeli. Strategi pemasaran dengan menggunakan strategi 4p ini mempunyai peranan penting dalam pemasaran brownies mocaf (brocaf), guna mencapai target penjualan brownies mocaf (brocaf) yang diinginkan. .

3. Saran

Penyusunan laporan ini memerlukan perbaikan dan kritik serta saran yang sifatnya membangun sehingga penyusunan laporan di masa mendatang akan lebih baik lagi. Untuk itu penyusun mohon saran dalam melengkapi laporan ini dan diharapkan dengan disusunnya proposal ini dapat menjadi panduan untuk membuat laporan usaha serta dapat menambah lapangan kerja baru yang bisa mengurangi pengangguran yang ada di Indonesia

DAFTAR PUSTAKA

5 Tahap Proses Pemasaran (Marketing Proses) Menurut Philip Kotler

Apa Itu Pirt (Pangan Industri Rumah Tangga).

<https://izin.co.id/indonesia-business-tips/2020/12/04/apa-itu-pirt/>

Cara Khasiat Manfaat: Kandungan Gizi dan Manfaat Singkong bagi Kesehatan

Diversifikasi Pangan Hubungannya Dengan Ketahanan Pangan

<https://bengkuluekspress.com/warga-kembangkan-potensi-ubi-kayu/>

Ismail solihin, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: PT Erlangga, 2014) Hal 179

Kementerian Pertanian Republik Indonesia, Data Lima Tahun Terakhir, 2016

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

Wikipedia Bahasa Indonesia, Ensiklopedia bebas (Dialihkan dari Modified Cassava Flour)

LAMPIRAN-LAMPIRAN

LAMPIRAN I. BIODATA KETUA

A. Identitas Diri

| | | |
|---|--------------------------|--|
| 1 | Nama Lengkap | Oki Ade Putra |
| 2 | Jenis Kelamin | Laki-laki |
| 3 | Program Studi | Perbankan |
| 4 | NIM | 1711140071 |
| 5 | Tempat dan Tanggal Lahir | Talang karet, 11 April 1999 |
| 6 | E-mail | edeputaoki8@gmail.com |
| 7 | Nomor Telp/HP | 0896-2902-1361 |

B. Riwayat Pendidikan

| | SD | SMP | SMA |
|----------------------|-----------------------|---------------------|----------------------|
| Nama Institusi | SDN 03 Tebat Kerai | SMPN 1 kepahiang | SMA 1 Tebat Kerai |
| Jurusan | - | IPS | IPS |
| Tahun Masuk Lulus | 2005-2011 | 2011-2014 | 2014-2017 |

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

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Tugas Akhir

Bengkulu, 16 Februari 2021



Oki Ade Putra
Nim.1711140071

LAMPIRAN BIODATA ANGGOTA

A. Identitas Diri

| | | |
|---|--------------------------|--|
| 1 | Nama Lengkap | Endah Efriani |
| 2 | Jenis Kelamin | Perempuan |
| 3 | Program Studi | Perbankan |
| 4 | NIM | 1711140091 |
| 5 | Tempat dan Tanggal Lahir | Talang Ginting, 06 september 1999 |
| 6 | E-mail | endahefriani99@gmail.com |
| 7 | NomorTelp/HP | 0812-8726-3436 |

C. Riwayat Pendidikan

| | SD | SMP | SMA |
|----------------------|--------------------|--------------------------|---------------------|
| Nama Institusi | SDN 07 Air Besi | MTS.N 01 Karang Anyar | SMA 1 Argamakmur |
| Jurusan | - | IPS | IPS |
| Tahun Masuk Lulus | 2005-2011 | 2011-2014 | 2014-2017 |

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat di pertanggung jawabkan. Apabila dikemudian hari ternyata dijumpai ketidak-sesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan tugas Akhir

Bengkulu, 16 Februari 2021



Endah Efriani
Nim.1711140091

A. Identitas Diri

| | | |
|---|--------------------------|--|
| 1 | Nama Lengkap | Fika Lestari |
| 2 | Jenis Kelamin | Perempuan |
| 3 | Program Studi | Perbankan |
| 4 | NIM | 1711140092 |
| 5 | Tempat dan Tanggal Lahir | Bengkulu, 24 juni 1999 |
| 6 | E-mail | Fikalestaribkl77@gmail.com |
| 7 | NomorTelp/HP | 085709505664 |

B. Riwayat Pendidikan

| | SD | SMP | SMA |
|----------------|----------------------|---------------------------|-------------------------------|
| Nama Institusi | MIN 02 Pagar Dewa | MTS N 01 Kota Bengkulu | Man Model 01 Kota Bengkulu |
| Jurusan | - | IPS | IPS |
| Tahun Masuk | 2005-2011 | 2011-2014 | 2014-2017 |
| Lulus | | | |

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggung jawabkan. Apabila dikemudian hari ternyata dijumpai ketidak-sesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Tugas Akhir

Bengkulu, 16 Februari 2021



Fika Lestari
Nim.1711140092

Lampiran Biodata Dosen Pembimbing I

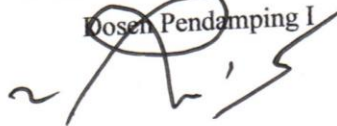
. Identitas Diri

| | | |
|---|--------------------------|--|
| 1 | Nama Lengkap | Dr. Nurul Hak, MA |
| 2 | NIP/NIDN | 196606161995031002 |
| 3 | Jenis Kelamin | Laki-laki |
| 4 | Pangkat, gol/Jabatan | Lektor Kepala (iv/b) |
| 5 | Tempat dan Tanggal Lahir | Banjarnegara, 16-06-1966 |
| 6 | Alamat E-mail | an/hag94@gmail.com |
| 7 | Nomor Telepon/HP | 0852 6737 6794 |

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 PKM Mahasiswa yang dibimbing.

Bengkulu, 16 Januari 2021 M

Dosen Pendamping I



Dr. Nurul Hak, MA
NIP.196606161995031002

Lampiran Biodata Dosen Pembimbing II

1. IdentitasDiri

| | | |
|---|-----------------------------|--|
| 1 | Nama Lengkap (dengan gelar) | Khairiah El Wardah M.Ag |
| 2 | NIP/NIDN | 197808072005012008 |
| 3 | Jenis Kelamin | Perempuan |
| 4 | Pangkat, gol/Jabatan | Penata Muda TK I,III/b/Asisten Ahli |
| 5 | Tempat dan Tanggal Lahir | Bengkulu, 07-08-1978 |
| 6 | Alamat E-mail | elwardah.khairiah@gmail.com |
| 7 | Nomor Telepon/HP | 0813 6341 3035 |
| 8 | Motto | Do what u can do now, do not wait until tomorrow |

2. Riwayat Pendidikan Formal/Non Formal (jumlah tabel disesuaikankebutuhan)

| No | Pendidikan | Asal Sekolah/PT | Tahun Tamat |
|----|------------|--------------------|-------------|
| 1 | SD | SDN No. 1 Bengkulu | 1991 |
| 2 | SMP | MTS N 1 Bengkulu | 1993 |
| 3 | SMA | MAN Model Bengkulu | 1997 |
| 4 | S1 | IAIN IB PADANG | 2001 |
| 5 | S2 | IAIN IB PADANG | 2004 |

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

a. Pendidikan/Pengajaran

| No | Nama Mata Kuliah | Wajib/Pilihan | SKS |
|----|----------------------------|---------------|-----|
| 1. | Ekonomi Makro Islam | Wajib | 4 |
| 2. | Kewirausahaan | Wajib | 8 |
| 3 | Pemberdayaan Ekonomi Lokal | Wajib | 6 |

b. Penelitian

| No | Judul | Penyandang Dana | Tahun/Output |
|----|--|-----------------|--------------|
| 1 | Pemberdayaan ibu rumah tangga melalui produksi ekonomi kreatif (studi pengolahan pelepah pisang pada mega souvenir desa harapan makmur kabupaten bengkulu tengah). | IAIN BENGKULU | 2020/Jurnal |
| 2 | Kajian teoritis terhadap penggunaan hak khiyar pada akad murabahah di Bank syariah | IAIN BENGKULU | 2019/Jurnal |
| 3 | Peran dewan pengawas syariah terhadap penetapan margin murabahah pada PT. Bank pembiayaan rakyat syariah safir bengkulu. | IAIN BENGKULU | 2018/Jurnal |

c. Pengabdian Kepada Masyarakat

| No | Judul | Penyandang Dana | Tahun/Output |
|----|---|---------------------|--------------|
| 1. | Narasumber praktek pembuatan tahu organik dan susu kedelai. | DINKES Kab. Benteng | 2020/Praktek |
| 2. | Narasumber praktek pembuatan tahu organik dan olahan ampas kedelai. | PPRK MUI Bengkulu | 2019/Praktek |
| 3. | Narasumber praktek pembuatan tahu sehat. | SKB Kab. Benteng | 2018/Praktek |

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 **PKM** Mahasiswa yang dibimbing.

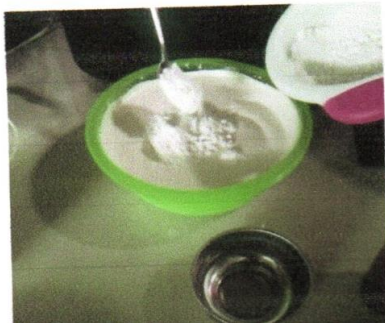
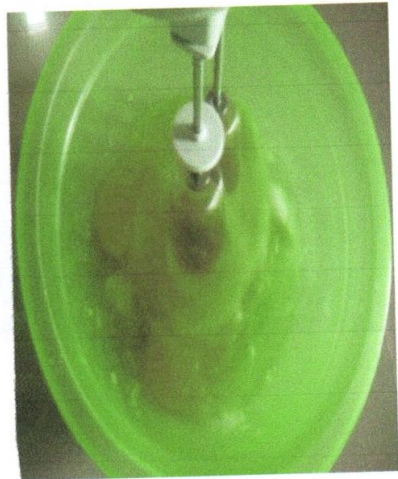
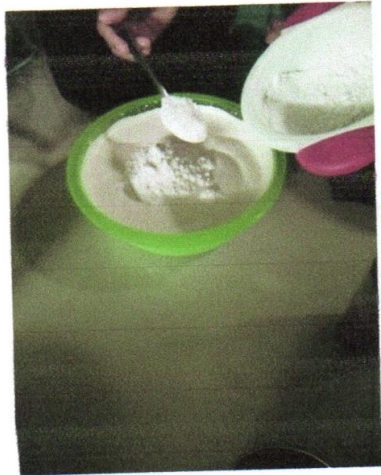
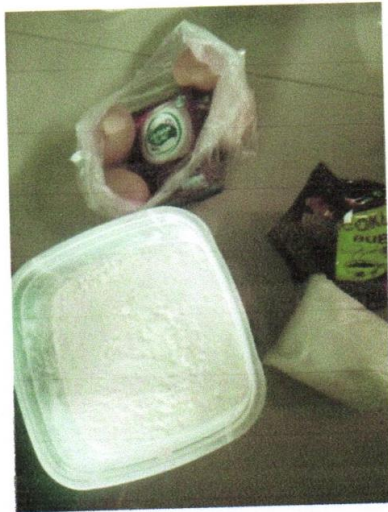
Bengkulu, 16 Januari 2021 M

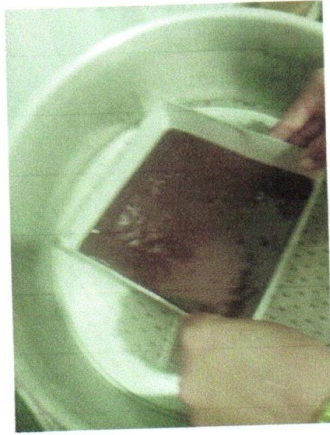
Dosen Pendamping II



Khairiah Elwardah M.Ag
NIP.197808072005012008

DOUMENTASI





PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

“BROCAF EKSIS”



LAPORAN

PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

Oleh:

- | | | |
|------------------|-----------------|--------------------------|
| 1. OKI ADE PUTRA | NIM. 1711140071 | Prodi. Perbankan syariah |
| 2. ENDAH EFRIANI | NIM. 1711140091 | Prodi. Perbankan syariah |
| 3. FIKA LESTARI | NIM. 1711140092 | Prodi. Perbankan syariah |

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

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

BAB I PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

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/atau profesional yang dapat menerapkan, mengembangkan dan meyebarkan ilmu pengetahuan, teknologi dan/atau 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 taraf 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 tanggungjawab, membangun kerjasama tim maupun mengembangkan kemandirian melalui kegiatan yang kreatif dalam bidang ilmu yang ditekuni.¹¹

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 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 temuan.¹²

Warga Desa Pasar Pedati, Kecamatan Pondok Kelapa, Kabupaten Bengkulu Tengah (Benteng) saat ini mulai mengembangkan potensi ubi kayu. Selain dapat

¹¹ Panduan Pengelolaan Program Hibah DP2M Ditjen Dikti 2006 – Edisi VII, hal 331

¹² Panduan Pengelolaan Program Hibah DP2M Ditjen Dikti 2006 – Edisi VII, hal 331

dimanfaatkan secara pribadi, tanaman jenis umbi-umbian ini juga mampu menambah penghasilan warga. Tusino (35), warga Desa Pasar Pedati mengaku bahwa pengembangan potensi ubi kayu ini sudah mulai digeluti oleh warga setempat sejak tahun 2010 lalu. Berawal dari penyuluhan yang disampaikan oleh Dinas Pertanian, Perkebunan dan Peternakan (Distanbunak) Kabupaten Benteng, pengembangan tanaman ubi kayu terus dilakukan hingga saat ini. Menurut Tusiono, “Selain dapat dimanfaatkan untuk kebutuhan pangan sehari-hari, ubi kayu ini juga bisa memberikan penghasilan lebih bagi warga setempat”. Dia menjelaskan, mengetahui banyaknya warga yang mengembangkan tanaman ini, para pembelipun secara langsung mendatangi kediaman warga. Baik untuk dijual kembali ke pasar maupun sebagai bahan dasar pembuatan produk olahan yang menggunakan ubi kayu. “Saat ini warga tidak kesulitan untuk menjual ubi kayu saat panen. Bahkan sebelum masa panen tiba, para pembeli sudah ada yang datang yang menawarkan. Biasanya mereka membeli ubi di sini untuk kembali dijual dalam bentuk kripik, tapai maupun opak. Dalam satu patok saja (ukuran 15 meter persegi), biasanya ditawar oleh pembeli seharga Rp 400-500 ribu” tambahnya. Lebih lanjut diungkapkannya, mendapatkan hasil yang memuaskan, para petani tentu tak sembarang memilih benih ubi kayu. Salah satu yang menjadi unggulan para

petani saat ini adalah ubi kayu melati yang memang memiliki kualitas yang berbeda dengan ubi kayu lainnya. Seperti dari ukuran ubi yang dihasilkan serta rasanya yang memang lebih gurih. Selain tak memerlukan waktu panen yang lama, tanaman ubi lebih juga tak membutuhkan perawatan yang sulit. Menurut Tusiono, “Dalam kurun waktu 7 bulan, ubi kayu sudah bisa dipanen dan mendatangkan hasil. Perawatannya pun juga tak sulit, petani hanya cukup memberikan pupuk jenis Urea dan SP36”.¹³

Daftar data pertumbuhan per provinsi.¹⁴

| | Tahun | Pertumbuhan |
|----------|-------|-------------|
| Bengkulu | 2014 | 4.496 |
| | 2015 | 3.576 |
| | 2016 | 2.776 |
| | 2017 | 2.709 |
| | 2018 | 2.859 |

¹³ <https://bengkuluekspres.com/warga-kembangkan-potensi-ubi-kayu/>

¹⁴ Kementerian Pertanian Republik Indonesia, Data Lima Tahun Terakhir



Modified cassava flour atau disingkat mocaf adalah tepung ubi kayu (*Manihot esculenta crantz*) yang dimodifikasi sedemikian rupa sehingga berbentuk seperti butiran beras. Riset mocaf diawali dari upaya antisipasi krisis pangan akibat cuaca ekstrem dan pemanasan global yang melanda dunia termasuk Indonesia. Penelitian tentang mocaf sudah dirintis sejak 2004 oleh peneliti dari Universitas Jember dan pada tahun 2011 masuk pada uji coba konsumsi. Untuk memenuhi ketersediaan pangan yang cukup dan merata di seluruh wilayah dalam rangka mewujudkan ketahanan pangan nasional, sudah saatnya beralih pada penganekaragaman konsumsi pangan berbasis sumber daya lokal, diantaranya umbi-umbian. Indonesia memiliki potensi umbi-umbian sebagai sumber karbohidrat sekaligus bahan baku tepung lokal yang tidak kalah dengan terigu, yaitu ganyong, gembili, ubi jalar, garut, ubi kayu (singkong) dan

lain sebagainya. Kelebihan ubi kayu (*Manihot utilissima Crantz*) dibandingkan dengan jenis umbi-umbian lain karena teknologi budidayanya sederhana, dapat tumbuh pada berbagai kondisi tanah dan relatif tidak banyak membutuhkan pemeliharaan, tahan terhadap penyakit dan ketersediaannya ada di seluruh wilayah.¹⁵

Tepung singkong atau tepung *cassava* dibuat dari singkong yang dikupas dipotong-potong menjadi sawut langsung dikeringkan, kemudian ditepungkan. Sedangkan pada tepung gaplek dibuat dari singkong yang dibuat gaplek terlebih dahulu, baru kemudian ditepungkan. Sedangkan tepung mocaf setelah singkong dipotong-potong menjadi halus kemudian difermentasi dahulu, dicuci, dikeringkan kemudian digiling. Modifikasi Produk Mocaf ini bisa dimanfaatkan menjadi kue kering, brownies dan olahan kue lainnya, yang mana olahan dari tepung mocaf ini tekstur maupun rasa dari kuenya lebih enak dan legit dari pada tepung biasa.

Brownies Mocaf merupakan kue bertekstur lembut dan padat, berwarna coklat kehitaman dan memiliki rasa khas coklat. Kue dengan salah satu bahannya adalah coklat ini, menarik para konsumen di segala usia. Mulai anak-anak hingga dewasa, kebanyakan dari mereka

¹⁵ Wikipedia bahasa Indonesia, ensiklopedia bebas (Dialihkan dari Modified Cassava Flour)

menyukai kue ini dikarenakan terdapat campuran coklat dan nilai tambahnya yaitu bahan dari tepung mocaf yang membuat kue ini lebih enak dan legit sehingga membuat penikmatnya merasa kecanduan untuk mengkonsumsinya. Disamping rasa brownies yang enak, adapun manfaat dari tepung mocaf yaitu proteinnya lebih tinggi dan sangat bagus untuk orang yang menderita penyakit diabetes dan bagus untuk kesehatan.

Upaya diversifikasi pangan dapat dilakukan dengan mengganti atau memodifikasi pangan yang berbahan dasar tepung ubi kayu dengan pangan lokal yang ada di Indonesia. Produk olahan pangan yang sekiranya dapat dijadikan sebagai alternatif pangan adalah Brownies. Salah satunya yaitu dalam pembuatan brownies kukus dengan substitusi tepung mocaf.¹⁶

2. Perumusan Masalah

- a. Bagaimana cara pembuatan kue brownies menggunakan tepung mocaf?
- b. Bagaimana membuat produk yang bernilai ekonomis?
- c. Bagaimana prospek kedepan dari produk itu?

3. Tujuan Program

- d. Untuk menerapkan bagaimana merintis usaha “ Brownies Mocaf ” ini sehingga teruji kesehatan dan gizinya.

¹⁶ Diversifikasi Pangan Hubungannya Dengan Ketahanan Pangan

- e. Untuk menghasilkan bagaimana membuat usaha brownies mocaf ini yang memiliki keunikan tersendiri.
- f. Untuk menghasilkan bagaimana strategi memperoleh keuntungan yang berkelanjutan dalam usaha produk “Brownies Mocaf”.

4. Manfaat Program

a. Bagi Fakultas

Memberikan informasi kepada mahasiswa mengenai pemanfaatan tepung mocaf bahwa tepung mocaf bisa memiliki nilai jual yang lebih baik yakni dengan mengelolah tepung ubi mocaf menjadi suatu produk bahan pangan.

b. Bagi Masyarakat

- 4) Meningkatkan ketahanan pangan masyarakat Bengkulu yang mana merupakan diversifikasi produk berbasis potensi lokal, akan mengurangi ketergantungan akan bahan pangan impor seperti terigu dan beras.
- 5) Terciptanya kreativitas mahasiswa dan masyarakat dalam bereksprimen untuk menciptakan inovasi yang bermanfaat dan tepat guna.
- 6) Terciptanya peluang usaha kecil masyarakat yang bergerak disektor ekonomi

c. Bagi Peneliti

Dapat memperoleh wawasan, pengetahuan serta

pengalaman langsung bagaimana cara membuat brownies kukus dengan bahan utama tepung mocaf.

5. Luaran yang Diharapkan

Luaran yang diharapkan dari Program Kreativitas Mahasiswa di bidang kewirausahaan ini adalah terciptanya brownies yang berasal dari makanan tradisional berbahan dasar tepung mocaf, gula merah dan susu yang memiliki keunikan rasa, bernilai ekonomis serta menjadi makanan yang digemari oleh masyarakat.

BAB II GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

1. Analisa Produk

Nama produk ini adalah “Brocaf Eksis” yang merupakan salah satu olahan dari tepung singkong dan produk ini bergerak dibidang olahan dan pangan. Produk ini diberi nama “Brocaf eksis (Brownies Mocaf)”. Hal ini dilakukan untuk dapat menarik minat para konsumen, karena keunikan namanya (memberi kesan utama konsumen untuk membeli). Selain itu, untuk meningkatkan nilai jualnya kami mengembangkan produk serta melakukan perbaikan pemasaran. Kami mengembangkan produk dengan cara memberi inovasi pada rasa brownies serta perbaikan kemasan pada produk brownies. Besar keinginan kami untuk lebih memperkenalkan potensi dan pemberdayaan pangan lokal

2. Pangsa Pasar

Dalam pemasaran sangat dibutuhkan yang namanya strategi 4P.¹⁷ Yang mana untuk masuk ke dunia pasar harus memiliki produk yang bagus sesuai dengan target pemasarannya. Produk brocaf ini dibuat dengan inovasi brownies yang berbahan dari tepung singkong yang memiliki banyak manfaat seperti kandungan nutrisi yang sangat bermanfaat bagi kesehatan. Singkong menyediakan Energi

¹⁷ Simamora bilson, *Memenangkan pasar dengan pemasaran*, PT Gramedia Pustaka Utama : 2003. Hal 33

sebesar 160 Kcal, jumlah Karbohidrat 38.06 g, Protein 1,36 g 2,5, Total Lemak 0.28 g, Kolesterol 0 mg, dan Serat 1,8 g dalam ubi singkong.¹⁸ Selain dari segi kesehatan, makanan ini juga menjadi makanan unik yang berpeluang menarik daya konsumen. Bahan-bahan yang berkualitas dan mudah dijangkau serta harga jual produk yang masih cukup terjangkau. Harga yang team tawarkan pada konsumen per produk brownies mocaf adalah Rp.30.000.

Lokasi atau tempat juga menentukan keberhasilan menggarap target pasar. Target konsumen adalah anak-anak, remaja, maupun orang tua. Maka lingkungan yang paling tepat untuk menjual brownies mocaf adalah tempat-tempat wisata, pasar, lingkungan sekolah, dan lingkungan kantor.

Promosi dilakukan menggunakan dua strategi pemasaran yaitu secara offline dan online. Dalam skala kecil, penggunaan strategi pemasaran secara offline yaitu dengan kerjasama antar pedagang disekitar tempat wisata dan toko oleh-oleh khas Bengkulu. selain itu, jika ada bazar atau kegiatan luar semacam expo atau pameran dan tempat-tempat umum yang ramai dapat dijadikan peluang untuk membuat stand dagangan disana. Dalam skala besar, penggunaan strategi pemasaran secara online yaitu dengan menjadikan media sosial dan website untuk tempat pemasaran dan buka lapak.

¹⁸ CaraKhasiatManfaat: Kandungan Gizi dan manfaat singkong bagi kesehatan

3. Lokasi Program

Pembuatan Brocaf Eksis (Brownies Mocaf) ini dilakukan di Perumahan Jati Asri, Kandang Limun, Kec. Muara Bangka Hulu, Kota Bengkulu. Lokasi ini berpeluang bagus dikarenakan tempatnya yang sudah padat dengan masyarakat, sehingga usaha ini bisa memberikan inovasi bagi masyarakat terutama di kompleks perumahan di Kandang Limun. Lokasi ini juga tidak jauh dari kawasan kampus UNIB sehingga produk ini bisa dipromosikan dengan mahasiswa dan masyarakat sekitar. Akan tetapi lokasi ini mempunyai suatu tantangan yang mana lokasinya yang cukup jauh dari lokasi pasar, sehingga pemasarannya lebih banyak dengan menggunakan media sosial. Kemudian apabila konsumen ingin membeli produk ini bisa secara online.

4. Analisa Kelayakan Program

Berdasarkan analisis pasar, Brocaf Eksis ini mempunyai peluang yang tinggi di banding produk lain. Adanya keunggulan dari produk lain dari segi komposisi yang bergizi dan non gluten membuat produk Brocaf Eksis makin digemari oleh konsumen yang mempunyai penyakit diabetes. 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, karena kadang akan 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.¹⁹

5. Analisa Keuntungan

Rekap biaya browmies Mocaf:

Investasi peralatan:

| | Jumlah | Harga Per-alat | Total Harga |
|----------------------------------|---------------|-----------------------|--------------------|
| Mangkok | 2 buah | Rp. 5.000 | Rp. 10.000 |
| Pisau | 1 buah | Rp. 5.000 | Rp. 5.000 |
| Sendok | 1 buah | Rp. 5.000 | Rp. 5.000 |
| Panci | 1 buah | Rp. 130.000 | Rp. 130.000 |
| Kemasan + stiker | 80 Buah | Rp. 2.000 | Rp. 160.000 |
| Mixer | 1 alat | Rp. 200.000 | Rp. 200.000 |
| Kompor gas | 1 buah | Rp. 415.000 | Rp. 415.000 |
| Total Investasi Peralatan | | | Rp. 925.000 |

Investasi Modal Kerja:

| | Jumlah | Harga Satuan | Total Harga |
|-------------------|-----------|--------------|-------------|
| Tepung Mocaf | 20 Kg | Rp. 8.000 | Rp. 160.000 |
| Susu kental manis | 160 saset | Rp. 2.000 | Rp. 320.000 |

¹⁹ <https://www.lokerpns.web.id/2018/05/pengertian-resiko-usaha-jenis-contoh-cara-mengatasinya.html>

| | | | |
|------------------------------------|------------|-----------|----------------------|
| Cokelat bubuk | 80 bungkus | Rp. 5.000 | Rp. 400.000 |
| Gula | 10 kg | Rp. 8.000 | Rp. 80.000 |
| Telur | 160 butir | Rp. 2.000 | Rp. 320.000 |
| Baking soda | 80 bungkus | Rp. 2.500 | Rp. 200.000 |
| Total Investasi Modal Kerja | | | Rp. 1.480.000 |

Total biaya yang diperlukan untuk mendirikan industri kecil Brocaf dalam kemasan adalah **Rp.925.000 + Rp. 1.480.000** sehingga total **2.405.000**

Perhitungan Biaya Produksi:

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 4 kemasan Brocaf
7. Hari kerja 20 hari perbulan sehinga memproduksi perbulan adalah 80 Pack kemasan jadi selama 2 tahun memproduksi 480 pack

Biaya variabel = Rp. 17.000 Per kemasan =Rp. 17.000

Biaya produksi per bungkus =Rp.18.928

c. Perhitungan titik impas²¹

Perhitungan produksi per kemasan =Rp.18.928

Harga jual dipasaran rata-rata =Rp. 30.000

$$\begin{aligned} \text{BEP (Break Event Point)} &= \frac{\text{biaya tetap}}{\text{harga jual}-\text{biaya variabel}} \\ &= \frac{\text{Rp.925.000}}{\text{Rp.30.000}-\text{Rp.18.928}} = \mathbf{84} \\ &\quad \mathbf{\text{Pack}} \end{aligned}$$

Untuk memperoleh titik impas dengan harga jual Rp 30.000 per Pack, maka perusahaan harus mampu menjual produk sebanyak 84 Pack. Jika penjualan tidak sampai 84 Pack, maka perusahaan terindikasi merugi karena biaya produksi tidak tertutupi.

²¹Jumingan, *Analisis Laporan Keuangan*, (Jakarta: PT BUMI AKSARA , 2005) Hal 192

BAB III METODE PELAKSANAAN

2. Alat dan bahan

a. alat-alat yang di gunakan yakni:

| Nama alat | Jumlah |
|------------------|---------------|
| Mangkok | 2 buah |
| Pisau | 1buah |
| Sendok | 1 buah |
| Panci | 1 buah |
| Kemasan + stiker | 80 Buah |
| Mixer | 1 alat |
| Kompor gas | 1 buah |

b. Bahan yang digunakan yakni:

Pembuatan produk kewirausahaan ini menggunakan bahan dari tepung ubi kayu singkong pilihan yang mudah didapat dan harganya pun terjangkau.

3. Proses Pembuatan

a. Cara membuat tepung dari ubi kayu (Brocaf eksis):

Bahan-bahan:

- 1) Ubi Kayu
- 2) Starter

Langkah-langkah:

- 1) Sortasi Dan Penimbangan

Sebelum singkong diproses, disortasi terlebih dahulu untuk memisahkan singkong yang rusak dan tidak memenuhi standar mutu, kemudian setelah itu dilakukan penimbangan agar dapat diketahui berat kotor dan berat bersih sehingga dapat dianalisis total produk jadi dan dapat dihitung tingkat kegagalan.

2) Pengupasan

Pengupasan kulit singkong dapat dengan menggunakan pisau. Kulit singkong ini ditampung dengan menggunakan ember untuk diolah menjadi produk yang bernilai ekonomis misalnya dibuat menjadi produk ceriping kulit singkong atau pakan ternak.

3) Pencucian tahap 1

Setelah dikupas, kemudian singkong dicuci dengan menggunakan air bersih. Hindari penggunaan air yang mengandung kaporit atau terkontaminasi bahan kimia. Penggunaan air yang mengandung kaporit akan dapat menyebabkan pertumbuhan bakteri fermentasi terhambat.

4) Slicing / chiping (pemotongan)

Singkong yang telah dicuci bersih kemudian dipotong-potong tipis-tipis berbentuk

chip berukuran kurang lebih 0.2- 0.3 cm. Pemotongan bisa secara manual dengan menggunakan pisau atau dengan menggunakan mesin slicing.

5) Fermentasi / Perendaman

Proses fermentasi chips singkong dilakukan dengan menggunakan drum plastik yang diisi air kemudian dilarutkan starter mikobra yang mampu menghidrolisis pati. Perendaman chip singkong diupayakan sedemikian hingga seluruh chip singkong tertutup air.

6) Pencucian tahap 2

Setelah proses fermentasi selesai kurang lebih 30 jam, kemudian dilakukan pencucian kembali untuk menghilangkan sifat asam pada chips singkong hingga tidak berasa dan tidak berbau. lebih cepat kering.

7) Pengeringan / Penjemuran.

Setelah chips dicuci bersih, kemudian tiriskan dengan menggunakan penjemuran terbuat dari anyaman bambu/tampah, plat seng dengan ukuran bisa 120 cm x 60 cm, atau dapat dengan menggunakan terpal. Pengeringan bisa dilakukan dengan menggunakan energi matahari.

Penjemuran dengan menggunakan terpal lebih praktis penanganannya jika terjadi hujan. Penjemuran dengan menggunakan nampan dari plat lebih cepat kering. Jika panas matahari normal maka penjemuran dapat dilakukan minimal 3 hari.

8) Penepungan.

Setelah chips singkong betul-betul kering hingga mencapai kadar air maksimal 13%, selanjutnya dapat dilakukan proses penggilingan dengan menggunakan mesin penepung.

9) Pengayakan

Pengayakan dilakukan untuk mengasihkan tepung mocaf yang lembut. Pengayakan dapat dilakukan secara manual menggunakan saringan atau dengan menggunakan mesin sehingga kapasitasnya lebih besar dan waktu yang digunakan lebih singkat dengan mesh 80-100.

10) Pengemasan

Setelah menjadi produk tepung kemudian dikemasi sesuai ukuran yang kita kehendaki. Jenis kemasan sesuai dengan tujuan pasar, kemasan plastik umumnya digunakan untuk produk eceran, sedangkan kemasan karung

umumnya pemasaran ke industri atau pedagang besar.

b. Cara membuat Brownies dari mocaf (Brocaf Eksis):

Proses produksi Brownies Mocaf tidak sulit. Alur proses produksi Brownies Mocaf adalah sebagai berikut:

Bahan-bahan untuk 4 Pack kemasan ukuran 250 gr:

- 2) 100 gram Mocaf
- 3) 100 gram coklat bubuk
- 4) 4 butir telur
- 5) 2 bungkus baking soda
- 6) Mesis/keju
- 7) 4 saset susu kental manis

Langkah:

- a. Panaskan kukusan, tutupnya bungkus dengan kain bersih.
- b. Siapkan loyang bulat stainless. Olesi loyang dengan mentega dan taburi dengan tepung, sisihkan.
- c. Ayak terigu dan coklat bubuk, sisihkan.
- d. Mixer telur dan gula dengan kecepatan tinggi beberapa menit kemudian tambahkan baking soda dan mixer lagi sampai adonan putih mengembang.

- e. Masukkan mocaf dan coklat bubuk, mixer lagi dengan kecepatan rendah, matikan mixer, aduk rata dengan spatula dan tuang dalam cetakan.
- f. Kukus sekitar 20-25 menit
- g. Selanjutnya terakhir Taburi mesis/keju

4. Proses Pemasaran

Secara sederhana, berikut ini adalah model lima tahap proses pemasaran menurut Philip Kotler (2012) :²²

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

Adapun proses pemasaran produk brocaf (brownies mocaf) yakni dengan menggunakan media sosial yaitu dengan menyebarkan brosur produk brocaf (brownies mocaf) melalui media seperti instagram, whatsapp, atau facebook dan lain-lain dan cara yang ke dua yaitu dengan membuka stan-stan di pasar atau di tempat wisata. Dengan kedua cara ini produk yang dibuat berkembang cepat karena di zaman

²² 5 Tahap Proses Pemasaran (Marketing Proses) Menurut Philip Kotler

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 brocaf (brownies mocaf) ini bukan hanya diketahui di media sosial akan tetapi masyarakat yang belom menggunakan media sosial itu juga bisa mengetahui tentang produk brocaf (brownies mocaf) ini.

BAB IV ANGGARAN BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN

2. Anggaran Biaya

Anggaran Biaya PKM

| No | Kegiatan | Harga Barang | | Jumlah |
|-----------|-----------------------------|--------------|------------|---------------------|
| | | Unit | Harga | |
| A | Tahap Pelaksanaan | | | |
| | 1. Bahan habis pakai | | | |
| | Tepung mocaf | 20 kg | | |
| | Susu kental manis | 160 saset | Rp 2.000 | Rp 320.000 |
| | Coklat bubuk | 83 bungkus | Rp 5.000 | Rp 400.000 |
| | Gula | 10kg | Rp 8.000 | Rp 80.000 |
| | Telur | 160 butir | Rp. 2000 | Rp 320.000 |
| | Baking soda | 80 bungkus | Rp. 2.000 | Rp 200.000 |
| | Kemasan + stiker | 80 buah | Rp. 2.000 | Rp. 160.000 |
| | Jumlah | | | Rp 1.480.000 |
| | 2. Peralatan Tetap | | | |
| | Mangkok | 2 Buah | Rp 5.000 | Rp 10.000 |
| | Pisau | 1 buah | Rp 5.000 | Rp 5.000 |
| | Panci | 1 buah | Rp 130.000 | Rp 130.000 |
| | Mixer | 1 alat | Rp 200.000 | Rp 200.000 |
| | Kompor gas | 1 buah | Rp 415.000 | Rp 415.000 |
| | Sarung tangan plastik | 5 buah | Rp 3.000 | Rp 15.000 |
| | Jumlah | | | Rp 770.000 |
| B. | PELAPORAN | | | |

| | | | | |
|----------|--|---------------|---------------|----------------------|
| | Proposal dan penggandaan | 5 buah | Rp 25.000 | Rp 125.000 |
| | Pembuatan LPJ dan penggandaan | 4 buah | Rp 20.000 | Rp 80.000 |
| | ATK kertas HVS | 3 Rim | Rp. 30.000 | Rp. 90.000 |
| | ATK Tinta Printer | 2 buah | Rp. 50.000 | Rp. 100.000 |
| | Flask Disk | 1 buah | Rp. 100.000 | Rp. 100.000 |
| | Printer | 1 buah | Rp. 500.000 | Rp. 500.000 |
| | Jumlah | | | Rp 995.000 |
| C | DOKUMENTASI | | | |
| | Cuci cetak Foto | 200 lembar | Rp. 200.000 | Rp. 400.000 |
| | Jumlah | | | Rp. 400.000 |
| D | TRANSPORTASI | | | |
| | Distribusi produk | 3org x 20hari | Rp 10.000 | Rp 600.000 |
| | Jumlah | | | Rp 600.000 |
| E | PROMOSI | | | |
| | Iklan di media cetak | 1 bulan | Rp 35.000 | Rp 140.000 |
| | Cetak brosur, pamflet, selebaran | 1 rim | Rp 500 | Rp 250.000 |
| | Cetak label produk | 1 rim | Rp120.000/rim | Rp 120.000 |
| | Jumlah | | | Rp 510.000 |
| F | TAHAP PELATIHAN | | | |
| | Achievement Motivation Training | | | |
| | Pelatihan sertifikasi pangan | | | Rp. 350.000 |
| | TOTAL BIAYA (Jumlah A-E) | | | Rp. 5.105.000 |

3. Jadwal Kegiatan

| No | Pelaksanaan Kegiatan | Bulan ke I | | | | Bulan ke II | | | | Bulan ke III | | | | Bulan Ke IV | | | | Bulan ke V | | | |
|----|-----------------------|------------|---|---|---|-------------|---|---|---|--------------|---|---|---|-------------|---|---|---|------------|---|---|---|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 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 | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ |

BAB V HASIL YANG DICAPAI DAN POTENSI KEBERLANJUTAN

1. Hasil yang Dicapai Berdasarkan Luaran Program

a. Kegiatan Pelatihan PIRT

PIRT adalah singkatan dari Pangan Industri Rumah Tangga dimana saat ini permintaanya sedang meningkat dikarenakan saat ini bisnis rumahan sedang sangat menjamur di masyarakat Indonesia, khususnya di industri pangan. Bisnis dengan skala kecil atau yang biasa dikategorikan dengan Usaha kecil menengah (UKM) sedang berkembang dengan pesat, dan berubah menjadi penopang utama di dalam roda perekonomian Indonesia saat ini.

Para pelaku industri mengaku mendapatkan banyak keuntungan jika menjalankan bisnisnya dengan cara rumahan. Mereka mengaku bisa lebih berhemat dalam anggaran sewa lokasi produksi, anggaran modal, memiliki kendali penuh, dan juga bisa memiliki waktu yang lebih fleksibel untuk bekerja ataupun bersama keluarga dirumah. Tetapi sebelum para pelaku industri olahan pangan dapat memulai bisnisnya, mereka harus terlebih dahulu mengurus sertifikat perizinan Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT).

Adapun kegiatan yang diadakan oleh dinas kesehatan dilakukan pada tanggal 6 November 2020

dirumah makan Jenggalu, Lingkar Barat, Bengkulu. Yang mana di kegiatan ini diikuti oleh Endah Efriani sebagai peserta penyuluhan keamanan pangan dengan narasumber dari kepala dinas kesehatan yaitu Ibu Susilawati, S.Sos, dari label halal yaitu bapak Bapak Edwar Suharnas, dan Ibu Yunika Sari dari bagian komunikasi BPOM. Sumber dana pelatihan ini diperoleh dari iuran per kelompok Brownies Mocaf dengan materi yang disampaikan sebagai berikut:

Cara Mendapatkan Izin PIRT

Para pelaku usaha di industri ini juga harus memenuhi beberapa kualifikasi dasar sebagai berikut :

4. Telah mengikuti, dan memiliki sertifikat penyuluhan keamanan pangan
5. Lolos uji pemeriksaan sarana uji produk pangan
6. Memenuhi peraturan perundang-undangan label pangan

Persyaratan PIRT

Untuk melakukan pembuatan izin PIRT, diperlukan beberapa persyaratan antara lain :

12. FC KTP pemilik usaha
13. Pas Foto 3×4 pemilik usaha rumahan (3 lembar)

14. Surat keterangan domisili usaha (dari kantor camat)
15. Denah lokasi bangunan
16. Surat dari puskesmas atau dokter untuk pemeriksaan kesehatan dan sanitasi
17. Surat izin produksi makanan atau minuman kepada Dinas Kesehatan
18. Data produk makanan atau minuman yang diproduksi
19. Sampel hasil produksi makanan atau minuman yang diproduksi
20. Label produk makanan minuman yang diproduksi
21. Hasil uji laboratorium yang disarankan oleh Dinas Kesehatan
22. Mengikuti Penyuluhan Keamanan Pangan untuk mendapatkan SPP-IRT.

Cara Mengurus PIRT

Setelah memenuhi semua persyaratan yang ada, barulah pelaku industri bisa memulai proses pembuatan izin PIRT yang meliputi beberapa tahapan, antara lain :

6. Daftar ke Dinas Kesehatan untuk melakukan pengecekan dan konsultasi mengenai produk pangan yang akan disertifikasi
7. Melakukan Tes Penyuluhan Keamanan Pangan (PKP)

8. Setelah melakukan Tes PKP akan ada 2 kemungkinan, bila lolos maka akan dilakukan kunjungan ke tempat produksi pangan, apabila tidak lolos maka akan diarahkan ke BPOM.
9. Survey kunjungan akan meliputi beberapa aspek, seperti pemeriksaan sarana lingkungan, dan hasil sampel pangan.
10. Apabila lolos, maka izin PIRT akan diterbitkan oleh Dinas Kesehatan²³

2. Potensi Keberlanjutan Program

a. Aspek Masa Depan

Karena kesukaan masyarakat terhadap Kue Brownis Kukus maka Prospek masa depan usaha ini akan sangat bagus karena dengan kualitas yang terjaga. Usaha akan tetap bertahan bila menghadapi persaingan baik dengan sesama produsen maupun persaingan lain.

Segmentasi Pasar yang akan kami tuju adalah seluruh kalangan masyarakat, tetapi kami lebih menekan pada anak muda karena mereka adalah penggemar kue yang bervariasi. Kami akan memasarkan produk kami disekitar tempat tinggal dan diberbagai pasar daerah.

b. Potensi Keberlanjutan Dilingkungan

²³ Apa Itu Pirt (Pangan Industri Rumah Tangga). <https://izin.co.id/indonesia-business-tips/2020/12/04/apa-itu-pirt/>

Lokasi atau tempat yang kita masuki juga menentukan keberhasilan menggarap target pasar. Karena target konsumen adalah remaja maupun dewasa. Maka, lingkungan yang paling tepat untuk menjual produk kami adalah di tempat-tempat wisata, kampus, dan outlet di tepi jalan raya utama.

BAB VI PENUTUP

1. Evaluasi

Dari evaluasi dapat disimpulkan bahwa produk brownies mocaf (brocaf) melalui uji coba pasar yang didapat dari percobaan pertama yakni dari lima orang yang membeli brownies mocaf, konsumen pertama menyatakan bahwa brownies ini enak dan layak untuk dikonsumsi, konsumen kedua menyatakan brownies ini kurang manis dan kemasannya kurang menarik sedangkan konsumen tiga sampai lima konsumen menyatakan hal yang sama dengan konsumen yang pertama yang menyatakan enak dan layak dikonsumsi. Dari uji pasar yang dilakukan dari lima orang, ada salah satu konsumen yang menyatakan ada kekurangan sehingga adanya perbaikan produk dari kekurangan atau masukan dari konsumen sehingga bisa memenuhi dan memberikan produk yang terbaik bagi konsumen.

2. Kesimpulan

Dengan dijalankan usaha produk brownies mocaf (brocaf) ini yaitu untuk mengembangkan dan memanfaatkan ubi kayu (singkong) yang ada di Bengkulu sehingga singkong ini diinovasikan menjadi tepung lalu menjadi brownies mocaf (brocaf) supaya produk yang berbahan dari singkong ini di gemari oleh masyarakat umum serta membuka peluang usaha bagi petani singkong dan bisa menghasilkan keuntungan yang menjanjikan untuk petani singkong yang ada di Bengkulu.

3. Saran

Penyusunan laporan ini memerlukan perbaikan dan kritik serta saran yang sifatnya membangun sehingga penyusunan proposal di masa mendatang akan lebih baik lagi. Untuk itu penyusun mohon saran dalam melengkapi proposal ini dan di harapkan dengan di susunnya proposal ini dapat menjadi panduan untuk membuat proposal usaha serta dapat menambah lapangan kerja baru yang bisa mengurangi pengangguran yang ada di Indonesia

DAFTAR PUSTAKA

Kandungan Nutrisi Dan Manfaat Singkong Bagi Kesehatan.

Diakses online pada tanggal 3 Januari 2021

Read more at CaraKhasiatManfaat: Kandungan Gizi dan manfaat singkong bagi kesehatan

Wikipedia bahasa Indonesia, ensiklopedia bebas (*Dialihkan dari Modified Cassava Flour*). Diakses Online Pada Tanggal 3 Januari 2021

Apa Itu Pirt (Pangan Industri Rumah Tangga).
<https://izin.co.id/indonesia-business-tips/2020/12/04/apa-itu-pirt/> Diakses Online Pada Tanggal 11 Januari 2021

Brownies *Mocaf.*
<http://cybex.pertanian.go.id/artikel/85395/brownies-mocaf/>
Diakses online pada tanggal 15 Januari 2021

Brownketem (Brownies Ketan Hitam) Sebagai Alternatif Camilan Bagi Penderita Diabetes.
[http://eprints.dinus.ac.id/14056/1/BROWNKETEM_\(Brownies_Ketan_Hit\).pdf](http://eprints.dinus.ac.id/14056/1/BROWNKETEM_(Brownies_Ketan_Hit).pdf) Diakses Online Pada Tanggal 2 Januari 2021

Gps (Gerakan Pengoptimalan Sungai) Sebagai Upaya Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Melalui Pelatihan Kewirausahaan Dan Perawatan Lingkungan.
[file:///C:/Users/acer/Downloads/LAPORAN%20AKHIR%20PKM-M%20UNY%202017%20\(GPS\).pdf](file:///C:/Users/acer/Downloads/LAPORAN%20AKHIR%20PKM-M%20UNY%202017%20(GPS).pdf) Diakses Online Pada Tanggal 25 Desember 2020

<http://eprints.ums.ac.id/38598/3/BAB%20I.pdf> Diakses online pada tanggal 28 Desember 2020

5 Tahap Proses Pemasaran (Marketing Proses) Menurut Philip Kotler, Di Akses Online Pada Tanggal 8 Februari 2021

<https://bengkuluekspress.com/warga-kembangkan-potensi-ubi-kayu/> Di akses online pada tanggal 19 desember 2020

Kementerian Pertanian Republik Indonesia, Data Lima Tahun Terakhir

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

Pengaruh Perbandingan Tepung Beras Merah Dengan Tepung Mocaf Terhadap Karakteristik Organoleptik Brownies Kukus.

http://repository.unpas.ac.id/45914/1/Indra%20Yasa%20Tarigan_123020083_Teknologi%20Pangan.pdf Diakses Online Pada Tanggal 8 Januari 2021

Rumus BEP – Cara Menghitung Break Even Point Termudah.
<https://ilmuwan.co.id/rumus-menghitung-bep/> Diakses online pada tanggal 15 Januari 2021

Diversifikasi Pangan Hubungannya Dengan Ketahanan Pangan.
Diakses online pada tanggal 3 januari 2021

Simamora bilson, *Memenangkan pasar dengan pemasaran*, PT Gramedia Pustaka Utama : 2003. Hal 33



PEMERINTAH KOTA BENGKULU

DINAS KESEHATAN

Jl. Basuki Rahmat No.8 Bengkulu Kode Pos 34223

Telp.(0736) 21702



Sertifikat

PENYULUHAN KEAMANAN PANGAN

NOMOR : 1375/1771/20

Diberikan kepada :

Nama : **ENDAH EFRIANI**
Jabatan : **Pemilik**
Alamat : **DESA TALANG GINTING AIR BESI BENGKULU
UTARA.**

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

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



Bengkulu, 06 November 2020
KEPALA DINAS KESEHATAN
KOTA BENGKULU



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



PEMERINTAH 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 : ENDAH EFRIANI
Nomor Induk Berusaha : 1240000132673
Alamat Pemilik Usaha : DESA TALANG GINTING, Kel. Talang Ginting, Kec. Air Besi, Kab. Bengkulu Utara, Prov. Bengkulu
Nama Usaha : BROCAF EKSIS
Kode KBLI : 10710
Nama KBLI : INDUSTRI PRODUK ROTI DAN KUE
Alamat Usaha : JL. WR SUPRATMAN , Kel. Kandang Limun, Kec. Muara Bangka Hulu, 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



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

**NOMOR INDUK BERUSAHA (NIB)
1240000132673**

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 : ENDAH EFRIANI
Nomor KTP : 1703154609990001
NPWP Pemilik Usaha :
Nama Usaha : BROCAF EKSIS
NPWP Usaha : -
Alamat : DESA TALANG GINTING, Kel. Talang Ginting, Kec. Air Besi, Kab. Bengkulu Utara, Prov. Bengkulu
Kode dan Nama KBLI : 10710 - INDUSTRI PRODUK ROTI DAN KUE
Akses Kepabeanaan : -
Kekayaan Bersih : Rp 40.000.000 (*Empat 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 kepabeanaan.
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

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.