

**PELUANG USAHA DALAM PEMANFAATAN DAUN SIRSAK
MENJADI MINUMAN SERBUK KEKINIAN (*SOURSOP
LEAF LATTE*) DI KALANGAN ANAK MUDA**



SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana
Ekonomi Islam (S.E)

Oleh :

RATNA AGUSTINA
1811130080

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
JURUSAN EKONOMI ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI SUKARNO
BENGKULU
TAHUN AJARAN 2022 M/1443 H**

HALAMAN PERSETUJUAN

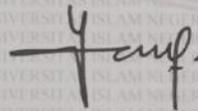
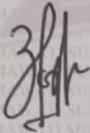
Skripsi yang ditulis oleh Ratna Agustina NIM 1811130080 dengan judul **“Peluang Usaha Dalam Pemanfaatan Daun Sirsak Menjadi Minuman Serbuk Kekiknian (*Soursop Leaf Latte*) Di Kalangan Anak Muda**”. Program Ekonomi Syariah Jurusan Ekonomi Islam telah diperiksa sesuai dengan saran Tim Pembimbing. Oleh karena itu, skripsi ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam Sidang *Munaqosyah* skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno (UINFAS) Bengkulu.

Bengkulu, 15 Juli 2022

Syawal 1443 H

Pembimbing I

Pembimbing II



Eka Sri Wahyuni, MM

Yenti Sumarni, MM

NIP.197705092008012014

NIP.197904162007012020



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

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul "Peluang Usaha Dalam Pemanfaatan Daun Sirsak Menjadi Minuman Serbuk Kekinian (*Soursop Leaf Latte*) Di Kalangan Anak Muda", oleh Ratna Agustina NIM. 1811130080, Program Studi Ekonomi Syariah Jurusan Ekonomi Islam, telah diuji dan dipertahankan di depan tim sidang *Munaqasyah* Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno (UINFAS) Bengkulu Pada :

Hari : Selasa

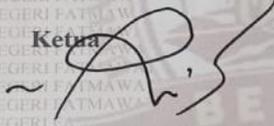
Tanggal : 19 Juli 2022 M/19 Zulhijjah 1443H

Dinyatakan LULUS, Telah diperbaiki, dapat diterima dan di sahkan sebagai syarat memperoleh gelar Sarjana dalam bidang Perbankan Syariah dan diberi gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Bengkulu, 19 Juli 2022 M
Zulhijjah 1443H

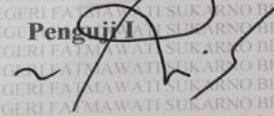
Tim Sidang Munaqosah

Ketua


Dr. Nurul Hak, M. A.

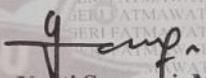
NIP.196606161995031002

Penguji I


Dr. Nurul Hak, M. A.

NIP.196606161995031002

Sekretaris


Yenti Sumarhi, MM

NIP.197904162007012020

Penguji II


Herlina Yustati, MA, Ek

NIP.198505222019032004

Mengetahui,

Dekan


Dr. H. Supardi, M.A

NIP.196504101993031007

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini saya menyatakan :

Skripsi dengan judul **“Peluang Usaha Dalam Pemanfaatan Daun Sirsak Menjadi Minuman Serbuk Kekinian (*Soursop Leaf Latte*) Di Kalangan Anak Muda”** adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar Akademik, baik di Bengkulu maupun di Universitas lainnya.

1. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran serta rumusan saya sendiri tanpa ada bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.
2. 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.
3. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sanjana, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.



Bengkulu, 15 Juli 2022
Syawal 1443 H

Ratna Agustina
NIM. 1811130080

MOTTO

Bahwa manusia hanya memperoleh apa yang telah diusahakannya, dan sesungguhnya usahanya itu kelak akan diperlihatkan kepadanya. (QS. An-Najm : 39-40)

Perempuan juga harus memiliki kecerdasan dan pendidikan yang tinggi karena dunia terlalu keras jika hanya mengandalkan kecantikan dan perempuan merupakan guru pertama bagi anak-anak kita.

Jangan terlalu memikirkan masa lalu yang telah pergi dan selesai. Dan jangan terlalu memikirkan masa depan yang tidak tau kedepannya seperti apa hingga dia datang sendiri. Fokus lakukan hal yang terbaik dihari ini maka hari esok akan lebih baik.

-RATNA AGUSTINA-

PERSEMBAHAN

Dengan rahmat syukur dan mengharap Ridho ALLAH SWT serta Do'a ke dua orang tuaku dan atas dukungan semua pihak yang membantu dalam penyelesaian skripsi ini. Dengan ini aku persembahkan skripsi ini kepada :

1. Terkhusus kepada kedua orang tua ku Saiful Anwar dan Ibu Neni Nurlia yang senantiasa memberikan Do'a, dan selalu mendukung dalam setiap langkah yang ku ambil, serta kasih sayang yang luar biasa dan *financial* yang cukup.
2. Untuk saudara laki-laki Daffa Ardiansyah sudah menjadi saudara dan adik yang baik untuk aku dan kedua orang tua kita.
3. Terima kasih kepada semua anggota keluarga besar ku yang selalu memberikan dukungan yang begitu luar biasa.
4. Terima kasih kepada Partner (Tri Kasiyanto, S.Pd) yang sudah membantu dalam mensukseskan program usaha ini dan membantu setiap proses skripsi.
5. Sahabat MaGaDir (Dini Mursalina, Mutiara Mar'atussoleha, Tri Zakina Wahyu Ningsih)
6. Terima Kasih untuk pembimbing ku Ibu Eka Sri Wahyuni , MM selaku pembimbing I dan Ibu Yenti Sumarni, MM selaku pembimbing II yang sudah membimbing dan membantu saya, tanpa bimbingan dan motivasi dari kalian saya tidak akan pernah bisa menyelesaikan skripsi ini.

7. Untuk sahabat-sahabat ku terima kasih telah mendukung dan memotivasi ku untuk lebih giat lagi dalam menyelesaikan skripsi serta teman-teman seperjuangan angkatan 2018 terkhusus Eksya C 18.
8. Civitas Akademik Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu terima kasih sudah menjadi tempat untuk menempa ilmu dengan sebaik mungkin.

ABSTRACT

Business Opportunities in Utilizing Soursop Leaves into Contemporary Powder Drinks (Soursop Leaf Latte) Among Young People

By Ratna Agustina, NIM 1811130080

The purpose of this study was to determine the production process and its marketing strategy in increasing business income for powdered beverages from soursop leaves (Soursop Leaf Latte) so that they could find out how much capital was spent in making these products. This soursop leaf drink powder is an innovation from ready-to-drink drinks. In the marketing strategy of this soursop leaf drink powder product (Soursop Leaf Latte) this is done by direct promotion to the public and promotion through social media such as Facebook, Instagram and WhatsApp. The target market is young people to the elderly, both the middle to upper economic class. The results achieved are that the soursop leaf drink powder (Soursop Leaf Latte) has sold hundreds of pcs for three months and has completed the S-PIRT training so that the Soursop Leaf Latte product has been declared a safe product for consumption.

Keywords: *PKM, Production, Marketing, Soursop Leaf Latte.*

ABSTRAK

Peluang Usaha Dalam Pemanfaatan Daun Sirsak Menjadi
Minuman serbuk Kekinian (*Soursop Leaf Latte*) Di Kalangan
Anak Muda

Oleh Ratna Agustina, NIM 1811130080

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui proses produksi serta strategi pemasarannya dalam meningkatkan pendapatan usaha serbuk minuman dari daun sirsak (*Soursop Leaf Latte*) sehingga bisa mengetahui berapa jumlah modal yang dikeluarkan dalam membuat produk tersebut. Serbuk minuman daun sirsak ini merupakan inovasi dari minuman siap saji. Dalam strategi pemasaran produk serbuk minuman daun sirsak ini (*Soursop Leaf Latte*) ini dilakukan dengan promosi secara langsung kepada masyarakat dan promosi melalui media sosial seperti *facebook, instagram dan whatsapp*. Target pemasarannya adalah anak-anak muda sampai lansia, baik kalangan ekonomi menengah sampai keatas. Hasil yang dicapai ialah serbuk minuman dari daun sirsak (*Soursop Leaf Latte*) ini sudah terjual ratusan pcs selama tiga bulan dan telah menyelesaikan pelatihan S-PIRT sehingga produk *Soursop Leaf Latte* ini dinyatakan lulus sebagai produk yang aman untuk dikonsumsi.

Kata Kunci : *PKM, Produksi, Pemasaran, Soursop Leaf Latte.*

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas berkah, rahmat serta hidayah- Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan proposal kewirausahaan dengan judul Peluang Usaha Dalam Pemanfaatan Daun Sirsak Menjadi Minuman Serbuk Kekinian (*Soursop Leaf Latte*) Di Kalangan Anak Muda. Skripsi ini disusun untuk sebagai salah satu syarat untuk memenuhi tugas akhir dan sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar sarjana Strata Satu (S1) Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Fatmawati Sukarno Bengkulu.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis mendapat banyak sekali bimbingan, arahan, dan saran-saran maupun dukungan dari berbagai pihak, sehingga penulis skripsi dapat terselesaikan. Untuk itu penulis menyampaikan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. KH. Zulkarnain Dali, M.Pd, selaku Rektor UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu.
2. Dr. H. Supardi, M.A, Selaku Dekan fakultas ekonomi dan bisnis Islam.
3. Eka Sri Wahyuni, MM, selaku pembimbing I yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan, motivasi, dan semangat pada penulisan tugas akhir ini.
4. Yenti Sumarni, MM, selaku pembimbing II yang telah memberikan bimbingan motivasi, semangat, dan arahan dengan penuh kesabaran.

5. Kedua orang tua yang selalu mendo'akan kesuksesan penulis.
6. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu yang telah mengajar dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan.
7. Staf dan Karyawan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal administrasi.

Penulis mengucapkan permohonan maaf atas segala kekhilafan yang penulis lakukan. Segala sesuatu yang salah datangnya hanya dari manusia dan seluruh hal yang benar datangnya hanya dari agama berkat adanya nikmat iman dari Allah SWT, meski begitu tentu tugas ini masih jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu segala saran dan kritik yang membangun dari semua pihak sangat kami harapkan demi perbaikan pada tugas selanjutnya. Harapan saya semoga tugas ini bermanfaat khususnya bagi kami dan bagi pembaca lain pada umumnya.

Bengkulu, 15 Juli 2022

Syawal 1443 H

Ratna Agustina

NIM. 1811130080

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
PERNYATAAN KEASLIAN	iii
ABSTRAK	iv
MOTTO	vi
PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABLE	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	8
C. Tujuan Penelitian	8
D. Kegunaan Penelitian.....	9
E. Manfaat Penelitian	9
F. Penelitian Terdahulu	10
G. Metode Penelitian.....	11
H. Sistematika Penulisan	16
BAB II KAJIAN TEORI	
A. Pengertian Produksi	18
B. Pengertian Pemasaran	19
C. Pengertian Peluang Usaha.....	21

D. Analisis Produk.....	22
E. Pangsa Pasar.....	29
F. Lokasi Usaha/Program	34
G. Analisa Kelayakan Usaha/Program	35
H. Analisis Keuntungan.....	37
I. Analisis Peluang Usaha.....	43

BAB III METODE PELAKSANAAN PRODUKSI

A. Alat dan Bahan.....	48
B. Proses Pembuatan.....	49
C. Anggaran Biaya.....	50
D. Jadwal Kegiatan	52

BAB IV HASIL YANG DICAPAI DAN POTENSI

KEBERLANJUTAN

A. Hasil Yang Dicapai Berdasarkan Luran Program	53
B. Potensi Keberlanjutan Program.....	55

BAB V PENUTUP

A. Evaluasi Terhadap Produksi.....	60
B. Kesimpulan	60
C. Saran	62

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

Daftar Table

2.1 Biaya Bahan <i>Soursop Leaf Latte</i>	23
2.2 Biaya Alat <i>Soursop Leaf Latte</i>	28
2.3 Pendapatan Produksi	37
2.4 Rincian Biaya Bulanan Produksi dan Pemasaran	38
2.5 Biaya Produksi Ke-1	39
2.6 Biaya Produksi Ke-2	39
2.7 Biaya Produksi Ke-3	40
2.8 Biaya Produksi Ke-4	40
3.1 Alat Yang Digunakan Selama Proses Produksi	48
3.2 Bahan Yang Digunakan Selama Proses Produksi.....	49
4.1 Anggaran Biaya <i>Soursop Leaf Latte</i>	50
4.2 Jadwal Kegiatan	52

Daftar Gambar

2.1 Label Produk	22
3.1 Konsep Pemasaran Sesuai Etika Pemasaran Islam	44
3.2 Konsep Promosi Islam	45
3.3 Alur Pemasaran Produk <i>Soursop Leaf Latte</i>	46

Daftar Lampiran

Lampiran 1 : Biodata Penulis

Lampiran 2 : Proses Produksi

Lampiran 3 : Proses Pemasaran

Lampiran 4 : Pelatihan S-PIRT

Lampiran 5 : Sertifikat PIRT

Lampiran 6 : Perizinan Berusaha Berbasis Risiko NIB

Lampiran 7 : Surat Penunjukan Pembimbing

Lampiran 8 : Lembar Bimbingan

Lampiran 9 : Surat Keterangan Lulus Plagiasi

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Program Kreativitas Mahasiswa (PKM) merupakan suatu wadah bagi Mahasiswa untuk mengembangkan kreativitas intelektual dan kecerdasan dalam menciptakan peluang Usaha. Kreativitas merupakan perpaduan tiga unsur utama dalam diri manusia, yaitu: pikiran, perasaan, dan keterampilan. PKM di laksanakan pertama kali pada tahun 2001, yaitu setelah di laksanakannya program restrukturisasi di lingkungan.¹ PKM dikembangkan untuk mengantarkan mahasiswa mencapai taraf pencerahan kreativitas dan inovasi berlandaskan penguasaan sains dan teknologi serta keimanan yang tinggi. Dalam program ini mahasiswa diberi peluang untuk mengimplementasikan kemampuan, keahlian, sikap, tanggung jawab, membangun kerja sama tim maupun mengembangkan kemandirian melalui kegiatan yang kreatif dalam bidang ilmu yang ditekuni.

Minuman adalah segala bentuk cairan yang pada umumnya masuk ketubuh kita dengan melalui mulut dan dapat diminum kecuali obat-obatan. Sedangkan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia atau KBBI minuman adalah suatu bentuk barang yang diminum dan kekinian berarti keadaan sekarang atau terkini, sehingga secara harfiah minuman kekinian dapat

¹Malik. *Skill Mahasiswa volume 1000 dari skill mahasiswa*, (Jakarta: Indo skunder,2002),h.1

diartikan sebagai sesuatu yang diminum masa kini. Minuman kekinian merupakan istilah yang digunakan untuk minuman inovatif dan populer baik karena rasanya maupun ciri khas yang unik.²

Indonesia memiliki tanaman yang mengandung banyak manfaat bagi kesehatan. Tanaman-tanaman tersebut biasanya dijadikan sebagai bahan minuman sehingga memudahkan untuk diolah menjadi obat atau menjadikannya sebagai minuman tradisional seperti jamu. Salah satu tanaman yang memiliki khasiat untuk tubuh kita yakni daun sirsak. Pohon sirsak memiliki banyak manfaat bagi kesehatan dan juga sebagai sumber nutrisi yang baik untuk pengobatan berbagai penyakit. Sirsak (*Annona muricata L*) merupakan salah satu tanaman buah yang berasal dari Karibia, Amerika Tengah dan Amerika selatan.³

Desa Air Muring merupakan salah satu wilayah yang banyak ditumbuhi pohon sirsak. Kegunaan pohon sirsak sendiri biasanya masyarakat hanya mengonsumsi buahnya untuk dijadikan buah siap makan atau juga biasanya diolah menjadi dodol sirsak. Namun ada juga sebagian masyarakat yang memanfaatkan daun sirsak menjadi jamu tradisional sebagai obat alami.

²Mayrlnn Trifosa Veronica, Ibnu Malkam Bahrul Ilmi, *Minuman Kekinian Di Kalangan Mahasiswa Depok dan Jakarta*, Jurnal Indonesia Jurnal Of Healt Development, Vol. 2, No. 2 September 2020. h. 84

³Yetti Elidar, *Budidaya Tanaman Sirsak Dan Manfaatnya Untuk Kesehatan, Kesehatan*, Jurnal Abdimas Mahakam, Vol. 1, No. 1 Janurai 2017. h. 63

Melihat banyaknya potensi lokal dari daun sirsak tersebut serta adanya kandungan yang baik untuk kesehatan, saya berinovasi dan berkreasi dalam kegiatan tugas akhir dengan model Program Kreatif Mahasiswa (PKM) untuk membuat serbuk minuman dari daun sirsak. Serbuk Minuman daun sirsak ini dikemas dengan menggunakan pengemasan yang modern sehingga bisa dikonsumsi kapan saja dan dapat dibawa kemana saja dan dapat dijadikan sumber pendapatan baru dari hasil olahan daun sirsak tersebut.

Sirsak merupakan jenis tanaman *Annonaceous* yang telah menyebar di Indonesia dan biasa digunakan sebagai bahan obat tradisional yang memiliki multi khasiat.⁴ Tanaman sirsak termasuk tanaman tahunan yang dapat tumbuh dan berbuah sepanjang tahun. Di Indonesia tanaman sirsak menyebar dan tumbuh baik mulai dari daratan rendah beriklim kering sampai daerah basah dengan ketinggian 1.000 meter dari permukaan laut. Pada tahun 1976, para ilmuwan menyatakan bahwa kandungan dan khasiat daun sirsak ini sudah diketahui manfaatnya untuk mengobati berbagai penyakit. Hal ini dikarenakan kandungan daun sirsak yang sangat tinggi senyawa proaktif, senyawa ini jarang ditemukan pada buah lainnya.⁵

Daun sirsak mengandung fenol, glikosida, flavonoid, alkaloid, dan tanin. Masyarakat Indonesia menggunakan daun

⁴Muhammad Muizuddin, Elok Zubaidah, *Studi Aktivitas Antibakteri Kefir The Daun Sirsak (Annona muricata L) Dari Berbagai Merk The Daun Sirsak Dipasaran*, Jurnal Pangan dan Agroindustri, Vol. 3 No. 4 September 2015. h. 1662

⁵Yetti Elidar, *Budidaya Tanaman Sirsak Dan Manfaatnya Untuk Kesehatan*, Kesehatan, Jurnal Abdimas Mahakam, Vol. 1, No. 1 Januari 2017. h. 63

sirsak sebagai obat herbal untuk mengobati penyakit kanker yaitu dengan cara meminum air rebusan daun sirsak. Air rebusan daun sirsak ini hanya membunuh sel-sel yang abnormal (kanker) dan membiarkan sel-sel normal tetap tumbuh. Hal ini berbeda dengan efek yang ditimbulkan pada pengobatan kemoterapi dimana pada pengobatan kemoterapi tidak hanya membunuh sel-sel abnormal (kanker) tetapi sel-sel normalpun ikut mati.⁶

Manfaat yang terkandung di dalam daun sirsak ini antara lain untuk mengobati kanker, asam urat, mengobati asma/ sesak nafas, menurunkan tekanan darah, mengatasi diabetes, mencegah kolestrol, dan sebagai obat wasir.⁷ Melihat dari kandungan gizi serta manfaat yang terkandung didalam daun sirsak ini akan diolah menjadi minuman serbuk yang kaya akan manfaat dan kekinian. Serbuk daun sirsak (*Soursop Leaf Latte*) merupakan suatu bentuk inovasi jamu tradisional yang kemudian diolah menjadi minuman serbuk yang cepat saji. Bahan dasar pada pembuatan serbuk minuman kekinian daun sirsak ini tentu saja daun sirsak sebagai bahan utama, serta gula, dan krimer sebagai pemanis serta pengawet pada serbuk minuman yang akan diproduksi. Jika ingin diseduh bisa ditambahkan susu kental manis dan susu full cream serta pemanbahan topping sesuai selera agar terlihat minuman kekinian saat ini dan biasanya dapat disajikan baik dingin ataupun panas. Selain serbuk minuman ini

⁶Delvi Adri dan Wikanastri Hersoelistyorni, *Aktivitas Antioksidan dan Sifat Organoleptik Teh Daun Sirsak (Annoa muricata Linn) Berdasarkan Variasi Lama Pengeringan*, Jurnal Pangan dan Gizi, Vol. 04 No. 07 Tahun 2013. h. 1

⁷Yetti Elidar, *Budidaya Tanaman Sirsak Dan Manfaatnya Untuk Kesehatan*, Kesehatan, Jurnal Abdimas Mahakam, Vol. 1, No. 1 Janurai 2017. h. 68 - 70

mudah dibawa kemana saja dan memudahkan konsumen saat ingin mengonsumsi, minuman ini baik buat tubuh karena daun sirih memiliki banyak manfaat, sehingga digemari oleh kalangan anak muda dan masyarakat.

Pengemasan minuman serbuk kekinian daun sirih ini dikemas dengan kemasan plastik yang memiliki flip dibagian atas, sehingga produk ini memiliki ciri khas tersendiri dalam kemasannya. Akan tetapi pemilihan kemasan untuk produk minuman sebenarnya kurang ergonomis. Kemasan ergonomis merupakan kemasan yang mudah dibawa, digenggam, dibuka. Selain berpengaruh terhadap desain kemasan itu sendiri juga berpengaruh terhadap kenyamanan konsumen. Oleh sebab itu sangat penting sekali inovasi dan sikap kreatif disini untuk menarik konsumen terhadap produk kita.⁸

Sikap dan jiwa yang selalu aktif serta kreatif dalam berusaha untuk meningkatkan aktivitas pendapatan dalam usahanya disebut kewirausahaan. Wirausaha atau *entreprenur* adalah orang yang mengabdikan diri untuk mencari sesuatu yang baru dan mengeksploitasi gagasan dan visi baru menjadi peluang yang menguntungkan dengan menanggung resiko yang terlibat dalam proses.⁹

Adam Smith, sosok Bapak ekonomi dunia menggambarkan bahwa seorang *Entrepreneur* adalah sosok

⁸Ellen Moza Liguna, *Efektifitas Kemasan Thung Cha Terhadap Ergonomis Komsumen*, Jurnal Desain Komunikasi Visual Dan Media Baru, Vol. 1 No. 1, Agustus 2018. h. 22

⁹Agung Purnomo. *Dasar-Dasar Kewirausahaan: Untuk Penguruan Tinggi Dan Dunia Bisnis*. Sumatra Utara: Yayasan Kita Menulis. 2020. h. 6

individu yang menciptakan sebuah organisasi untuk tujuan-tujuan komersil. Peran seorang *Entrepreneur* dikaitkan oleh Smith dengan peran seorang industrialis, tetapi Smith juga memandang sosok *Entrepreneur* sebagai seorang dengan visi jauh ke depan, hingga mampu mendeteksi permintaan potensial atas sebuah jasa atau barang tertentu. Dalam persepsi Adam Smith, para *Entrepreneur* bereaksi terhadap perubahan-perubahan ekonomi sehingga mereka menjadi pelaku ekonomi yang mentransformasi permintaan yang ada menjadi sebuah penawaran.¹⁰

Seorang wirausaha pada hakekatnya memiliki berbagai ciri, atau sifat serta watak yang membedakannya dengan orang-orang biasa. Seorang wirausahawan akan cenderung berkeinginan kuat untuk mewujudkan ide-ide kreatif dan inovatif yang ada dalam pikirannya menjadi kenyataan di dunia nyata. Berdasarkan beberapa kajian para ahli, seorang wirausaha setidaknya memiliki 6 hakekat wirausaha antara lain :

1. Menurut Acmad Sanusi, tahun 1994, Kewirausahaan adalah suatu nilai yang diwujudkan dalam perilaku yang dijadikan dasar sumber daya, tenaga penggerak, tujuan, siasat, kiat, proses, dan hasil bisnis .
2. Menurut Drucker, tahun 1995 Kewirausahaan adalah suatu kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (*ability to create the new and different*).
3. Menurut Zimmerer, tahun 2008 Kewirausahaan adalah suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam

¹⁰Sukmadi. *Inovasi Dan Kewirausahaan (Edisi Paradigma Baru Kewirausahaan)*. Bandung: Humaniora Utama Press. 2016. h. 5

memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan.

4. Menurut Soeharto Prawiro, tahun 1997 Kewirausahaan adalah suatu nilai yang diperlukan untuk memulai suatu usaha (*Start-up phase*) dan perkembangan usaha (*venture growth*).
5. Kewirausahaan adalah suatu proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru (*creative*), dan sesuatu yang berbeda (*inovative*) yang bermanfaat memberi nilai lebih.
6. Kewirausahaan adalah usaha menciptakan nilai tambah dengan jalan mengkombinasikan sumber-sumber melalui cara-cara baru dan berbeda untuk memenangkan persaingan. Nilai tambah tersebut dapat diciptakan dengan cara menggunakan atau mengembangkan teknologi baru, menemukan ilmu yang baru, menemukan cara baru untuk menciptakan barang dan jasa yang baru yang lebih efisien, memperbaiki produk dan jasa yang sudah ada, dan menemukan cara baru untuk memberikan kepuasan kepada konsumen.¹¹

Untuk meningkatkan pendapatan usahanya seorang wirausaha harus bisa menciptakan nilai tambah dipasar dalam penggunaan sumber daya dengan menggunakan cara-cara baru supaya dapat bersaing.¹² Penemuan usaha baru ini memerlukan keterampilan serta kekreatifan baik sumber daya manusia, modal

¹¹Veny Mayasari. *Buku Ajar Pengantar Kewirausahaan (Dengan Pendekatan Hasil Penelitian)*. Jawa Timur: CV Qiara Media. 2019. h. 3-4

¹²Puji Hastuti; & dkk. *Kewirausahaan Dan UMKM*. (Medan: Yayasan Kita Menulis. 2020). h. 1-4

serta bahan yang akan digunakan untuk mengetahui target pasar serta ancaman para pesaing. Sumber daya tersebut dibutuhkan untuk mengambil keuntungan guna memastikan kesuksesan. Program ini bertujuan memberikan informasi kepada masyarakat tentang manfaat dari daun kelor serta gizi yang terdapat didalam daun kelor tersebut bisa diolah menjadi serbuk minuman kekinian. Selain menambah wawasan terhadap pemanfaatan sumber daya alam yang kurang dilirik, tetapi juga memotivasi anak muda agar memilih minuman yang sehat kaya manfaat.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka dapat dirumuskan beberapa pertanyaan penelitian sebagai berikut :

1. Bagaimana proses produksi pemanfaatan daun sirsak menjadi minuman serbuk kekinian?
2. Bagaimana proses pemasaran produk minuman serbuk dari daun sirsak tersebut?
3. Apa saja langkah-langkah dalam membuat laporan keuangan?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan dari rumusan masalah diatas, adapun tujuan program dari proposal ini yakni :

1. Untuk mengetahui proses produksi serbuk daun sirsak menjadi minuman kekinian.
2. Supaya produk yang saya buat bisa dinikmati oleh masyarakat serta bisa membantu memanfaatkan sumber daya alam yang kurang dilirik masyarakat dan bisa membantu menambah

wawasan masyarakat dalam mengelola produk yang tidak bernilai menjadi nilai jual.

3. Untuk mengetahui jumlah modal yang kita keluarkan serta untuk mengetahui progres pasar dan mengetahui berapa keuntungan yang didapatkan dalam membuat produk tersebut.

D. Kegunaan Penelitian

1. Secara Teoris

Secara teoritis penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dalam bidang pengetahuan mengenai produksi dan pemasaran dalam pemanfaatan potensi daun sirsak sebagai upaya peningkatan pendapatan masyarakat yang diharapkan dapat menambah referensi dalam ruang lingkup penulisan karya-karya yang berkaitan.

2. Secara Praktis

Secara praktis penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada pembaca dan penulis sendiri secara tidak langsung sebagai masukan dan saran mengenai bagaimana memproduksi pemanfaatan potensi daun sirsak sebagai upaya peningkatan pendapatan masyarakat.

E. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat program kreativitas mahasiswa dalam bidang kewirausahaan ini yaitu :

1. Meningkatkan mahasiswa yang kreatif dan inovasi.
2. Membuka peluang usaha.

3. Memanfaatkan bahan baku yang tidak terpakai menjadi olahan yang memiliki nilai jual.
4. Dapat dijadikan salah satu oleh-oleh khas Bengkulu.
5. Menjadi pengusaha muda yang kreatif dan sukses.

F. Penelitian Terdahulu

1. Jurnal Teknologi Pangan Dan Kesehatan yang berjudul "*Formulasi Minuman Serbuk Instan Mentimun Menggunakan Metode Mixture Design*". Hasil dari penelitian ini adalah melakukan formulasi jus mentimun, gula pasir, dan ekstrak jeruk nipis pada minuman serbuk instan mentimun yang berbeda akan mempengaruhi mutu minuman serbuk. Perbedaan penelitian ini terletak pada formulasi bahan baku pembuatan serbuk minuman dan proses pembuatannya. Pada proses pembuatan serbuk minuman ini mentimun sebagai bahan bakunya dijadikan jus mentimun terlebih dahulu, sedangkan pada penelitian saya serbuk minuman daun sirsak ini, daun sirsaknya tidak dihaluskan melainkan langsung direbus daunnya untuk mengambil ekstrak sari dari daun sirsak ini. Persamaan penelitian ini yaitu sama-sama membuat serbuk minuman dengan proses pembuatan hampir sama.

2. Skripsi oleh Desrayani Harahap yang berjudul "*Pembuatan Minuman Instan Jahe Merah (Zingiber officinale var Rubrum) Dengan Metode Enkapsulasi*". Hasil dari penelitian ini adalah untuk mengetahui rasio jahe dengan pelarut dan konsentrasi maltodekstrin pada pembuatan minuman instan jahe merah. Perbedaan penelitian ini terletak pada formulasi bahan bakunya.

Pada penelitian ini jahe sebagai bahan baku utama dalam pembuatan minuman instan, sedangkan pada penelitian yang saya lakukan ini bahan baku utama yakni daun sirsak dalam membuat serbuk minuman. Persamaan penelitian ini yaitu sama-sama membuat minuman instan menjadi minuman serbuk yang bisa dibawa dan disimpan dengan jangka waktu yang lama. Serta sama-sama memanfaatkan sumber daya alam agar memiliki nilai jual yang tinggi.

G. Metode Penelitian

Metodologi merupakan cara kerja untuk memahami objek sasaran yang diteliti. Metode ini dipilih untuk digunakan dalam rangka memperoleh data yang akurat dan relevan. Data tersebut disusun secara sistematis untuk di analisa sesuai dengan tujuan diadakan Penelitian tersebut.

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan yang bersifat kualitatif deskriptif, yaitu menggambarkan tentang pembuatan minuman serbuk kekinian sebagai upaya peningkatan usaha baru masyarakat di Desa Air Muring Kab. Bengkulu Utara.

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan, yaitu mengumpulkan data langsung dari lapangan tempat penelitian itu berada. Dalam penelitian kualitatif, masalah yang dibawa peneliti masih bersifat sementara, sehingga teori-teori yang digunakan dalam proses penyusunannya juga bersifat sementara dan akan berkembang setelah penelitian kualitatif. Peneliti

memasuki lapangan atau latar belakang sosial. Dalam penelitian kualitatif, teori yang digunakan jauh lebih banyak, karena harus beradaptasi dengan perkembangan lapangan. Jika peneliti kualitatif sudah menguasai semua teori maka akan lebih profesional, sehingga wawasannya akan lebih luas dan bisa menjadi alat penelitian yang baik.¹³

Penelitian deskriptif bertujuan untuk menjelaskan secara sistematis dan akurat fakta dan karakteristik suatu bidang tertentu. Penelitian kualitatif adalah jenis penelitian yang berkaitan dengan pemahaman fenomena sosial (perilaku manusia). Data survei tidak diproses dengan prosedur statistik, tetapi analisis datanya bersifat induktif.¹⁴ Dalam penelitian ini meneliti tentang proses produksi daun sirsak menjadi minuman serbuk kekinian sebagai upaya peningkatan kreativitas mahasiswa untuk membuat produk usaha baru masyarakat di Desa Air Muring Kecamatan Putri Hijau Kabupaten Bengkulu Utara.

2. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Desa Air Muring Rt. 12 Dusun Mulya Jalan Kec. Putri Hijau Kab. Bengkulu Utara. Alasan peneliti melakukan penelitian di tempat tersebut karena masyarakat disitu masih mengonsumsi obat herbal dibandingkan obat kimia, dan untuk potensi bahan bakupun

¹³Sugiono. *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D, Cet 10*. Bandung: Alfabeta. 2018. h. 19

¹⁴Burhan Bungin, *Metode Penelitian Kualitatif*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007. h. 42

melimpah sehingga sangat berpotensi sekali jika usaha ini dikembangkan dan akan membuka peluang usaha baru.

3. Informan Penelitian

Untuk menentukan informasi dalam penelitian ini, peneliti memilih teknik *purposive sampling*.¹⁵ Informasi penelitian disini yaitu masyarakat di Desa Air Muring.

4. Jenis dan Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini ialah:

a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh dari sumber aslinya atau sumber pertama dilapangan.¹⁶ Data primer dalam penelitian ini berupa informasi yang diperoleh dari penjual tokoh masakan/ gulai makanan. Berupa informasi yang diperoleh tentang olahan buah pare yang di olah sebagai masakan sayur pare.

b. Data Sekunder

Adalah data yang didapatkan tidak langsung tetapi di peroleh melalui orang atau pihak lain misalnya dokumen laporan-laporan, buku-buku, jurnal Penelitian, artikel dan majalah ilmiah yang isinya masih berkaitan dengan masalah yang penulis teliti. Dalam penelitian ini, penulis memperoleh data sekunder dari jurnal, buku, website, tinjauan dari monografi desa.

¹⁵Sugiono. *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D, Cet 10*. Bandung: Alfabeta. 2018. h. 219.

¹⁶Burhan Bungin, *Metode Penelitian Kualitatif*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007. h 128

5. Teknik pengumpulan data

Dalam pengumpulan data, yang dilakukan peneliti adalah:

a. Observasi

Observasi adalah seorang peneliti yang mengadakan pengamatan langsung kelokasi melalui suatu pengamatan dengan disertai pencatatan terhadap keadaan atau perilaku objek sasaran. Dalam hal ini peneliti melakukan pengamatan secara langsung mengenai potensi daun sirsak sebagai bahan baku utama dan target sarasannya di Desa Air Muring, Kec. Putri Hijau, Kab. Bengkulu Utara.

b. Dokumentasi

Dokumentasi adalah proses mencari data mengenai hal-hal atau sesuatu yang berkaitan dengan pembahasan penelitian yang berupa catatan, transkrip, buku-buku, serta gambar-gambar yang dilakukan ketika penelitian berlangsung.

c. Wawancara

Wawancara adalah menemukan informasi secara langsung, mendalam, tidak terstruktur dan individual. Dalam wawancara ini terjadi interaksi komunikasi antara pihak peneliti dengan responden, dimana hasil wawancara akan ditulis langsung oleh peneliti. Menurut Sugiono wawancara adalah teknik pengumpulan data dengan menggunakan bahasa lisan baik secara tatap muka ataupun melalui saluran media tertentu.

Dalam kegiatan wawancara ini, peneliti akan melakukan wawancara langsung dengan warga yang masih

mengonsumsi obat herbal.¹⁷ Wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara semi terstruktur (*semi structure interview*) artinya peneliti menyiapkan pertanyaan-pertanyaan terlebih dahulu, akan tetapi pelaksanaannya lebih bebas, dalam arti tidak menutup kemungkinan untuk muncul pertanyaan baru yang masih relevan agar mendapatkan pendapat dan ide dari narasumber secara lebih luas.

6. Teknik Analisa Data

Adapun proses pengumpulan data yang dilakukan mengadopsi dan mengembangkan pola interaktif yang dikembangkan oleh Milles dan Hiberman yaitu dengan langkah-langkah sebagai berikut:¹⁸

- 1) Penyajian Data, yakni data yang telah diperoleh dan disajikan dalam bentuk daftar pengelompokan setiap data yang didapat dengan secara terperinci.
- 2) Reduksi Data, proses pencampuran dan penyamaan dari segala bentuk data yang di peroleh menjadi satu bentuk tulisan yang akan diuraikan.
- 3) Penarikan Kesimpulan, yakni proses lanjutan dari reduksi data dan penyajian data. Data yang disimpulkan berpeluang untuk menerima masukan, penarikan kesimpulan sementara, masih dapat diuji dengan data lapangan.

¹⁷Sugiono. *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D, Cet 10*. Bandung: Alfabeta. 2018. h. 96

¹⁸Sugiono. *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D, Cet 10*. Bandung: Alfabeta. 2018. h. 96

H. Sistematika Penulisan

Sistematika dalam penulisan ini dibagi menjadi lima bab, setiap bab terdiri dari sub-sub, yaitu:

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini diuraikan secara garis besar tentang permasalahan penelitian yang meliputi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, manfaat penelitian, penelitian terdahulu, metode penelitian, sistematika penulisan.

BAB II KAJIAN TEORI

Pada bab ini menjelaskan mengenai pengertian produksi, pengertian pemasaran, pengertian peluang usaha, analisis produk, pangsa pasar, lokasi usaha, analisis kelayakan usaha, analisis keuntungan, dan analisis peluang usaha.

BAB III METODE PELAKSANAAN PRODUKSI

Pada bab ini menjelaskan mengenai alat dan bahan, proses pembuatan, anggaran biaya, dan jadwal kegiatan.

BAB IV HASIL YANG DICAPAI DAN POTENSI BEKERLANJUTAN

Pada bab ini diuraikan tentang hasil yang dicapai berdasarkan luaran program, dan potensi keberlanjutan program.

BAB V PENUTUPAN

Pada bab terakhir ini merupakan evaluasi, kesimpulan yang diperoleh dari seluruh penelitian dan juga saran-saran yang direkomendasikan dijadikan masukan bagi pihak yang berkepentingan.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Pengertian Produksi

Produksi adalah segala kegiatan yang bertujuan untuk meningkatkan atau menambah guna atas suatu benda atau segala kegiatan yang ditujukan untuk memuaskan orang lain melalui pertukaran dalam mencakup setiap usaha manusia dan kemampuan untuk menambah faedah dalam memenuhi kebutuhan manusia.

Produksi dalam bahasa arab yaitu Al-Intaj yang berasal dari kata Nataja yang berarti mewujudkan sesuatu dengan pelayanan yang jelas dan menuntut adanya bantuan penggabungan unsur-unsur produksi yang terbingkai dalam jangka waktu yang terbatas.¹⁹

Menurut Samsul Basri produksi dalam islam yaitu suatu kegiatan yang dalam proses produksinya mengaitkan nilai kebajikan dan pengelolaan sumber-sumber tersebut berdasarkan syariah hingga hasil produksinya, dan banyak memberi manfaat bagi semua pihak yang terlibat.²⁰

Dalam perspektif ekonomi islam kegiatan produksi merupakan aktivitas ekonomi yang terkait dengan manusia

¹⁹Prof. Dr. H. Idri, M.Ag, *Hadis Ekonomi Dalam Perspektif Hadis Nabi*, (Jakarta : Prenada Media, 2015), h. 61

²⁰Fordebi & Adesy, *Ekonomi Dan Bisnis Islam Seri Konsep dan Aplikasi Ekonomi dan Bisnis Islam*, (Depok : Rajawali Pers, Ekonomi Islam. 2016), h. 269

dan eksistensinya, produksi merupakan suatu kegiatan yang dilakukan oleh manusia dengan memanfaatkan sumber daya alam untuk menciptakan kekayaan. Berproduksi diartikan sebagai menciptakan barang atau jasa terhadap suatu produk dan barang atau jasa yang diproduksi tersebut haruslah yang dibolehkan oleh syariat (yakni halal dan baik) dan bersifat menguntungkan.²¹

Produksi tidak hanya menciptakan secara fisik sesuatu yang tidak ada, melainkan yang dapat dilakukan oleh manusia adalah membuat barang-barang menjadi berguna dihasilkan dari beberapa aktivitas produksi, karena tidak ada seorang pun yang dapat menciptakan benda yang benar-benar baru. Membuat suatu barang menjadi berguna berarti memproduksi suatu barang yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat serta memiliki daya jual yang tinggi.²²

B. Pengertian Pemasaran

Pemasaran adalah suatu proses yang membuat individu atau kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai kepada pihak lain yang menyangkut penyampaian barang atau jasa mulai dari

²¹Mohamed Aslam Haneef, *Pemikiran Ekonomi Islam Kontemporer*, (Jakarta: Rajawali 2010),h.10

²²Ika Yunia Fauzia dan Abdul Kadir Riyadi, *Prinsip Ekonomi Islam: Perspektif Maqashid al-Syari'ah*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2014)

produsen sampai ketangan konsumen. Pengertian pemasaran menurut para ahli :

1. Menurut William J. Stanton, pemasaran adalah sistem keseluruhan dari berbagai kegiatan bisnis atau usaha yang ditunjuk untuk merencanakan, menentukan harga barang atau jasa, mempromosikannya, mendistribusikannya, dan bisa memuaskan konsumen.

2. Menurut Basu dan Hani, Pemasaran adalah proses kegiatan perencanaan dalam pengelolaan barang dan jasa, penetapan bandrol harga barang dan jasa tersebut, hingga proses promosi maupun pendistribusiannya, dimana keseluruhan proses pemasaran bertujuan untuk memenuhi kebutuhan maupun memperoleh laba.²³

Peranan pemasaran saat ini tidak hanya menyampaikan produk atau jasa hingga ketangan konsumen tetapi juga bagaimana barang atau jasa tersebut dapat memberikan kepuasan kepada konsumen hingga menghasilkan laba. Sasaran dari pemasaran ini adalah menarik konsumen dengan menjanjikan superior, membuat kemasan dengan menarik, menetapkan harga menarik, mendistribusikan produk dengan mudah, mempromosikan

²³Akhmad Muhammadin, dkk. *Strategi Pemasaran*, (Jakarta : Yayasan Kita Menulis, 2021), h. 87-88

secara efektif, serta mempertahankan pelanggan yang sudah ada dengan memegang prinsip kepuasan pelanggan.²⁴

C. Pengertian Peluang Usaha

Peluang berasal dari kata bahasa Inggris yaitu *opportunity* yang berarti sebuah atau beberapa kesempatan yang muncul dari sebuah kejadian. Sedangkan usaha memiliki arti upaya untuk mencapai tujuan atau sesuatu yang diinginkan.²⁵ Usaha merupakan sebuah kesempatan seseorang yang bisa dimanfaatkan untuk memperoleh suatu keuntungan bagi seseorang yang sedang berwirausaha. Berikut ini merupakan pengertian atau pendapat para ahli tentang peluang usaha:

- a) Menurut Solihin dalam Rahardian Wahyu Haryanto peluang merupakan tren positif yang berada dilingkungan eksternal perusahaan dan apabila peluang tersebut dieksploitasi oleh perusahaan maka peluang usaha tersebut berpotensi untuk menghasilkan laba bagi perusahaan secara berkelanjutan.
- b) Menurut Mariotti dalam Rahardian Wahyu Hariyanto peluang usaha adalah suatu potensi pasar terhadap bisnis

²⁴Ir. Agustina Shinta, M.P, *Manajemen Pemasaran*, (Malang: Elektronik Pertama & Terbesar Indonesia, 2011),h.1

²⁵Rahardian Wahyu Hariyanto, *Analisis Kemampuan Wirausaha Dan Peluang Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Kegiatan Pelaku UKM Center Universitas Pembangunan Pasca Budi Medan*, Medan : Skripsi Sarjana, Fakultas Sosial Sain. 2019), h. 33-35

yang dapat memenuhi kebutuhan ataupun keinginan pelanggan.

- c) Hendro dalam Rahardian Wahyu Hariyanto peluang bisnis berasal dari sebuah inspirasi, ide, atau kesempatan yang muncul untuk dimanfaatkan bagi kepentingan seseorang baik dalam kehidupan sehari-hari atau dalam dunia bisnis.²⁶
- d) Menurut Bydgan Zacharakis, peluang usaha adalah kombinasi dari pemikiran dan aksi untuk mengembangkan ide bisnis berdasarkan iklim pasar dari daerah/lingkungan konsumen.

²⁶Rahardian Wahyu Hariyanto, *Analisis Kemampuan Wirausaha Dan Peluang Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Kegiatan Pelaku UKM Center Universitas Pembangunan Pasca Budi Medan*, Medan : Skripsi Sarjana, Fakultas Sosial Sain. 2019), h. 40

Terciptanya suatu peluang usaha tersebut karena ketersediaan bahan baku yang melimpah yang mudah diakses dan adanya kreatifitas seseorang yang ingin menciptakan sebuah produk yang memiliki banyak manfaat serta memiliki nilai jual sehingga memperoleh suatu keuntungan dan usaha tersebut dapat bertahan dalam jangka waktu yang panjang.

Berdasarkan testi dari beberapa pelanggan atau konsumen, terciptanya peluang usaha saya ini banyak memberikan pendapat positif yakni memanfaatkan sumber daya alam lokal yang memiliki nilai jual tinggi dan juga memiliki manfaat yang baik untuk tubuh sehingga masyarakat yang meminum olahan produk olahan serbuk minuman daun sirsak ini merasakan sistem kekebalan tubuhnya meningkat, sehingga jarang terserang penyakit. Dan juga masyarakat yang memiliki riwayat penyakit seperti diabets, asma dan juga asam urat perlahan-lahan jauh lebih membaik dari sebelum mengonsumsi produk saya ini.

D. Analisis Produk

1. Nama Produk : *Soursop Leaf Latte*

Gambar 2.1
Label Produk



Produk inovasi ini dinamai *Soursop Leaf Latte* yang merupakan serbuk minuman yang berasal dari olahan daun sirsak. Pada awal produk ini tercipta karena adanya tugas yang akhir yang saya ambil Program Kreativitas Mahasiswa (PKM). Sebelum melakukan rencana usaha saya melakukan analisis produk terlebih

dahulu untuk mengetahui apa saja alat dan bahan yang digunakan dalam pembuatan serbuk minuman daun sirsak ini dan juga untuk mengetahui apasaja kandungan yang terdapat didalam daun sirsak serta apa saja manfaatnya bagi tubuh untuk kesehatan. Berikut Alat dan bahan yang digunakan dalam pembuatan minuman serbuk dari daun sirsak ini sebagai berikut.

Tabel 2.1
Biaya Bahan Untuk Membuat Serbuk Minuman
Daun Sirsak

Nama Bahan	Satuan	Harga	Total
Daun Sirsak	3 Baskom	Rp. 0	Rp. 0
Air	2 liter	Rp. 0	Rp. 0
Gula Putih	1 kg	Rp. 15.000	Rp. 45.000
Krimer	1 kotak	Rp. 30.000	Rp. 30. 000
Jumlah			Rp. 75. 000

(Sumber : data diolah : 2022)

a. Daun Sirsak

Daun sirsak adalah salah satu tanaman herbal yang telah lama dimanfaatkan sebagai produk alami untuk mengobati berbagai macam penyakit. Sirsak merupakan jenis tanaman *Annonaceous* yang telah menyebar di Indonesia dan biasa digunakan sebagai

bahan obat tradisional yang memiliki multi khasiat.²⁷ Tanaman sirsak termasuk tanaman tahunan yang dapat tumbuh dan berbuah sepanjang tahun. Di Indonesia tanaman sirsak menyebar dan tumbuh baik mulai dari daratan rendah beriklim kering sampai daerah basah dengan ketinggian 1.000 meter dari permukaan laut. Pada tahun 1976, para ilmuwan menyatakan bahwa kandungan dan khasiat daun sirsak ini sudah diketahui manfaatnya untuk mengobati berbagai penyakit. Hal ini dikarenakan kandungan daun sirsak yang sangat tinggi senyawa proaktif, senyawa ini jarang ditemukan pada buah lainnya.²⁸

Daun sirsak mengandung fenol, glikosida, flavonoid, alkaloid, dan tanin. Masyarakat Indonesia menggunakan daun sirsak sebagai obat herbal untuk mengobati penyakit kanker yaitu dengan cara meminum air rebusan daun sirsak. Air rebusan daun sirsak ini hanya membunuh sel-sel yang abnormal (kanker) dan membiarkan sel-sel normal tetap tumbuh. Hal ini berbeda dengan efek yang ditimbulkan pada pengobatan kemoterapi dimana

²⁷Muhammad Muizuddin, Elok Zubaidah, *Studi Aktivitas Antibakteri Kefir The Daun Sirsak (Annoa Muricata L) Dari Berbagai Merk The Daun Sirsak Dipasaran*, Jurnal Pangan dan Agroindustri, Vol. 3 No. 4 September 2015. h. 1662

²⁸Yetti Elidar, *Budidaya Tanaman Sirsak Dan Manfaatnya Untuk Kesehatan*, Jurnal Abdimas Mahakam, Vol. 1, No. 1 Janurai 2017. h. 63

pada pengobatan kemoterapi tidak hanya membunuh sel-sel abnormal (kanker) tetapi sel-sel normalpun ikut mati.²⁹ Manfaat yang terkandung di dalam daun sirsak ini antara lain untuk mengobati kanker, asam urat, mengobati asma/ sesak nafas, menurunkan tekanan darah, mengatasi diabetes, mencegah kolestrol, dan sebagai obat wasir.³⁰

Kandungan Gizi Daun Sirsak

Fitokimia (mg/100gr)	Annona muricata
Fenol	162,99
Glikosida	12,92
Tannin	121,98
Alkaloid	13,74
Flavonoid	16,26

Masyarakat Indonesia sudah banyak mengonsumsi daun sirsak untuk mengobati berbagai penyakit yakni dengan merebus daun sirsak, dimana proses ini dilakukan agar komponen zat aktif yang larut di air bisa terekstrak.

²⁹Delvi Adri dan Wikanastris Hersoelistyorni, *Aktivitas Antioksidan dan Sifat Organoleptik Teh Daun Sirsak (Annona muricata Linn) Berdasarkan Variasi Lama Pengeringan*, Jurnal Pangan dan Gizi, Vol. 04 No. 07 Tahun 2013. h. 1

³⁰Yetti Elidar, *Budidaya Tanaman Sirsak Dan Manfaatnya Untuk Kesehatan*, Jurnal Abdimas Mahakam, Vol. 1, No. 1 Janurai 2017. h. 68 - 70

Ekstraksi metode perebusan ini dapat memisahkan konstituen kimia dari jaringan tanaman yang mana jika menggunakan suhu tinggi maka jaringan tanaman akan lunak sehingga proses ekstraksi menjadi lebih cepat.³¹ Selain memiliki nilai gizi yang tinggi daun sirsak juga memiliki banyak manfaat antara lain:

- 1) Mengobati kanker
Caranya dengan merebus 10 lembar daun yang sudah tua dengan air 3 gelas. Rebus hingga menjadi 1 gelas kemudian disaring dan diminum setiap hari 2 kali selama 2 minggu atau sampai benar-benar kankernya sembuh.
- 2) Mengobati asam urat
- 3) Caranya ambil 6-10 lembar daun sirsak kemudian rebus dengan 2 gelas air. Rebus hingga menjadi 1 gelas dan minum ramuan tersebut 2 kali sehari.
- 4) Mengobati asma dan sesak nafas
- 5) Caranya siapkan daun sirsak yang dibuat sarang oleh semut-semut rang-rang. Kemudian remas dan

³¹Dyah Ayu Widyastuti, Fafa Nurdyansyah, *Mini Review : Ekstrak Sirsak (Annona Muricata Linn) Untuk Terapi Kanker*, Jurnal Ilmu Pangan dan Hasil Pertanian, Vol. 2, No. 2, 2018

tampung airnya hingga mencapai kurang lebih setengah gelas. Minum setiap pagi.

- 6) Menurunkan tekanan darah tinggi
- 7) Hipertensi merupakan penyakit yang berbahaya karena bisa memicu terjadinya stroke. Untuk menurunkan tekanan darah minum rebusan daun sirsak dengan berjumlah ganjil.
- 8) Mengatasi diabetes
- 9) Kadar gula yang tinggi didalam tubuh bisa dinetralisir dengan meminum air rebusan daun sirsak.
- 10) Sebagai obat wasir
Rebus 10 lembar daun sirsak dengan 3 gelas air hingga airnya tersisa hanya 1 gelas. Minum air rebusan tersebut sehari sekali.
- 11) Menambah sistem kekebalan tubuh
Rebus 4-5 lembar daun sirsak, kemudian rebus dengan 4 gelas air dan biarkan sampai airnya hanya tersisa satu gelas. Minumlah 1 kali sehari.³²

Melihat dari kandungan gizi serta banyak nya manfaat bagi kesehatan, saya membuat olahan daun sirsak menjadi minuman serbuk yang siap pakai agar memudahkan konsumen saat ingin mengonsumsi daun sirsak tanpa harus repot-repot mengolahnya

³²Yetti Elidar, *Budidaya Tanaman Sirsak Dan Manfaatnya Untuk Kesehatan*, Jurnal Abdimas Mahakam, Vol. 1, No. 1 Janurai 2017. h. 68-70

terlebih dahulu dan bisa dibawa kemana saja karna menggunakan kemasan yang aman.

- b. Air adalah salah satu komponen penting dan paling banyak digunakan dalam pembuatan minuman serbuk dari daun sirsak ini. Air berfungsi untuk memcuci, merendam dan menghaluskan daun sirsak ini.
- c. Gula putih atau gula pasir merupakan olahan yang terbuat dari sari tebu. Penggunaan gula putih pada olahan produk minuman serbuk dari daun sirsak ini selain memberikan cita rasa, tetapi penggunaan gula ini bisa sebagai pengawet alami. Penggunaan gula putih ini agar membantu sari dari daun sirsak ini bisa mengkristal sehingga bisa menjadi serbuk yang kita inginkan.
- d. Krimer, dalam penggunaan krimer disini hanya sebagai penambah cita rasa pada minuman serbuk daun sirsak ini.

Tabel 2.2
Biaya Alat

Nama Alat	Satuan	Harga	Total
Kompor Gas	1 buah	Rp. 150.000	Rp.150.000
Tabung Gas	1 buah	Rp. 0	Rp. 0
Wajan	1 buah	Rp. 30.000	Rp. 30.000
Baskom	1 buah	Rp. 10.000	Rp. 10.000
Spatula	1 buah	Rp. 15.000	Rp. 15.000

Saringan	1 buah	Rp. 5000	Rp. 5000
Blender	1 buah	Rp. 150.000	Rp. 150.000
Mesin Klip Plastik	1 buah	Rp. 0	Rp. 0
Timbangan	1 buah	Rp. 50.000	Rp. 50.000
Jumlah			Rp. 410.000

(Sumber : data diolah : 2022)

E. Pangsa Pasar

Seorang wirausaha harus memiliki kreatifitas dalam bersaing yakni membuat strategi pemasaran yang baik dan benar. Target dalam penjualan produk ini yaitu masyarakat disemua kalangan, karena minuman ini merupakan minuman kekinian banyak digemari oleh semua kalangan. Dalam melakukan pemasaran ini saya membuat citra yang baik kepada masyarakat dengan membuat minuman serbuk kekinian yang sehat dan memiliki banyak manfaat bagi tubuh manusia. Rencana penjualannya dilakukan promosi seperti dijalan, pasar, bahkan melakukan promosi memlalui media sosial. Untuk ketahanan dari produk ini sendiri bisa sampai 6 bulan asalkan disimpan ditempat yanga kering dan terhindar dari paparan sinar matahari langsung.

Untuk menciptakan loyalitas yang tinggi itu maka perlu mengelola *marketing mixnya* dengan baik. Dimana

unsur-unsur *marketing mix* tersebut adalah *product*, *price*, *place* dan *promotion* atau secara umum disebut dengan 4P.

1. Produk (*Product*)

Produk yang diproduksi *Soursop Leaf Latte* (Minuman Serbuk Kekinian Daun Sirsak)

2. Harga (*Price*)

Harga dari *Soursop Leaf Latte* ini sangat ekonomis yang bisa dijangkau oleh semua kalangan yaitu sebesar Rp 10.000 saja.

3. Tempat (*Place*)

Tertuju ke sekitar lokasi usaha, pasar tradisional, tempat pariwisata, dan kampus-kampus terdekat yang ada di sekitaran bengkulu.

4. Promosi (*Promotion*)

Soursop Leaf Latte (Minuman Serbuk Daun Sirsak) ini di promosikan melalui 2 cara yaitu strategi promosi yakni yang pertama, secara langsung dan yang kedua secara online dengan menggunakan media sosial seperti Whattsapp, Facebook, Instagram, dan lain-lain.³³

Salah satu keunggulan bersaing yang harus di miliki oleh seorang wirausaha adalah membuat strategi pemasaran yang tepat berdasarkan kegiatan *segmenting*, *targeting* dan *positioning* dalam peningkatan penjualan produk dan dapat diterima pasar dengan baik. Kesan produk yang baik

³³Satim Hamid, "Analisis Program Pemasaran Produk UMKM Dodol Garut". Jurnal Manajemen dan Bisnis kreatif , Vol.2 No.1 (2016), h. 96

membuat citra dan kepercayaan konsumen semakin besar sehingga dapat membuat konsumen tertarik untuk melakukan pembelian ulang (*repeat order*) dan konsumen tidak akan beralih pada produk lain. Strategi berdasarkan *segmenting, Targeting, dan positioning* di usaha *Soursop Leaf Latte* ini, yaitu:

a. *Segmentasi*

Segmentasi adalah suatu proses untuk membagi-bagi atau pengelompokkan konsumen ke dalam kotak-kotak yang lebih homogen. Karena pasar sifatnya sangat heterogen maka akan sulit bagi produsen untuk melayaninya. Oleh karena itu pemasar harus lebih memilih segmen-segmen tertentu saja dan meninggalkan bagian pasar lainnya. Bagian atau segmen yang dipilih itu adalah bagian yang homogen yang memiliki ciri-ciri yang sama dan cocok dengan kemampuan perusahaan untuk memenuhi tuntutan-tuntutannya. Pengukuran dimensi strategi *segmenting* meliputi strategi berdasarkan geografi, demografi, psikografi, dan behavioristik.³⁴ Penulis membedakan *segmentasi* dari usaha ini yaitu menjadi 3 bagian, bagian yang pertama merupakan orang golongan menengah ke atas, bagian kedua merupakan mahasiswa, bagian ketiga merupakan anak sekolahan dari sekolah dasar (SD), sekolah menengah pertama (SMP) dan sekolah menengah atas.

³⁴Rhenald, *Membidik Pasar Indonesia* (Jakarta:Gramedia Pustaka,1998),h.118

b. *Targeting*

Targeting adalah proses mengevaluasi setiap daya setiap daya tarik segmen kemudian memilih satu atau lebih karakteristik untuk dilayani *targeting* adalah persoalan bagaimana memilih, menyeleksi dan menjangkau pasar, produk dari *targeting* adalah target market (pasar sasaran) yaitu satu atau beberapa segmen pasar yang akan menjadi fokus kegiatan-kegiatan pemasaran.³⁵ Target utama dari keripik pepaya adalah kedua dan ketiga karena memiliki nilai konsumtif yang tinggi terhadap jajanan. Produk ini dipasarkan/di tawarkan kepada masyarakat sekitar, mahasiswa IAIN Bengkulu dan di outlet-outlet atau warung-warung yang ada di sekitar tempat produksi di lakukan.

c. *Positioning*

Positioning adalah tindakan merancang tawaran dan citra perusahaan sehingga menempati posisi yang khusus dalam benak konsumen sasaran.³⁶ Dalam melakukan pemasaran, penulis mencoba membangun image *soursop leaf latte* sebagai jajanan yang sehat kaya serat dan bergizi tinggi sehingga baik untuk kesehatan. Kelebihan dari *soursop leaf latte* ini bisa di jadikan menu pilihan sebagai

³⁵Yossie Rosanty, *Consumer Behaviour in Era Milennial* (Medan : Lembaga penelitian dan penulisan Ilmiah AQLI,2018),h.125

³⁶Dhian Tyas Untari, *Manajemen Pemasaran Kasus Dalam Pengembangan Pasar Wisata Kuliner Tradisional*. (Jawa Tengah: Pena Persada,2019),h.21

minuman sehat yang bisa dikonsumsi dan dibawa kemana saja, dan juga bisa dijadikan sebagai oleh-oleh. Kelemahan dari produk ini belum memiliki outlet penjualan resmi.

d. Strategi Bauran Pasar

Pemasaran setelah melakukan STP maka perlu di selaraskan dengan kegiatan pemasaran. Salah satu strategi pemasaran adalah bauran pemasaran (*Marketing mix*). Aspek dalam bauran pemasaran harus saling mendukung agar tujuan pemasaran dapat tercapai sesuai dengan pencapaian sasaran perusahaan. Ini menunjukkan bahwa bauran pemasaran dapat menentukan tingkat keberhasilan pemasaran yang pada akhirnya dapat menimbulkan kepuasan konsumen

Dari strategi 4P dapat disimpulkan strategi yang dominan yakni strategi *Marketing Mix promotion* karna strategi ini menggunakan media sosial dan secara langsung dengan pelanggan. Berikut ini kekuatan dan kelebihan dari produk Minuman serbuk daun sirsak (*Soursop Leaf Latte*) adalah sebagai berikut:

1. Lokasi pengolahan yang relatif dekat dengan pasar, sehingga mempermudah membeli bahan-bahan pembuatan minuman serbuk kekinian dari daun sirsak.
2. Mudah mencari bahan baku daun sirsak dilingkungan sekitar dan bahan baku tersebut kurang dimanfaatkan sehingga saya membuat produk ini.

3. Terjalannya hubungan yang baik antara pengusaha dan petani.
4. Harga produk yang relatif terjangkau dan memiliki pelanggan yang tetap.
5. Produk telah memiliki merek, sertifikat aman dari dinas kesehatan.

Kelemahan dari produk minuman serbuk kekinian dari daun sirsak (*Soursop Leaf Latte*) adalah sebagai berikut:

1. Masih menggunakan peralatan manual dan sederhana.
2. Masyarakat masih kurang mengetahui manfaat dari daun sisak itu sendiri.

F. Lokasi Usaha/Program

Lokasi yang saya ambil untuk melakukan produksi yaitu di desa Air Muring Rt. 12 Kec. Putri Hijau, Kab. Bengkulu Utara. Lokasi ini diambil karena banyaknya potensi lokal sehingga mudah mendapatkan daun sirsak sebagai bahan baku utama dalam pembuatan minuman serbuk ini dan masih banyak masyarakat yang mengonsumsi obat herbal dibandingkan obat kimia dan juga lokasi usahanya dekat dengan pasar sehingga mempermudah saat membeli bahan baku dan juga mempermudah melakukan pemasaran.

Sebagai awal dari pendirian usaha, hal yang pertama di lakukan adalah melakukan pengamatan langsung terhadap

lingkungan sekitar. Tujuan dari di lakukannya pengamatan lingkungan sekitar adalah untuk mencari peluang usaha yang sekitarnya nanti bisa berkembang dengan baik kedepannya. Lokasi yang ingin saya lakukan pemasaran yaitu pasar, supermarket, serta tempat-tempat seperti sekolah.

Alasannya yaitu pasar dan supermarket biasanya banyak sekali ibu-ibu bahkan masyarakat pasti berbelanja disana. Oleh sebab itu dengan kemasan yang menarik dan juga olahan ini merupakan olahan kreasi dari bahan yang jarang dimanfaatkan, pasti tingkat penjualan produk ini bisa baik.

G. Analisa Kelayakan Usaha/Program

Sebelum melakukan proses pembuatan serbuk minuman daun sirsak, daun sirsak terlebih dahulu saya melakukan penyortiran. Kemudian daun sirsak dibersihkan dengan menggunakan air yang mengalir. Selanjutnya blender daun sirsak dan diberi air secukupnya agar memudahkan penghalusan daun sirsak. Setelah itu saring daun sirsak yang sudah di blender dengan ampasnya agar memudahkan proses selanjutnya. Masak air daun sirsak tersebut dan tambahkan dengan gula pasir sebagai pemanis alami dan pengawet alami, masak hingga kering. Setelah menggumpal haluskan daun sirsak yang sudah dimasak tadi dan beri tambahan krimer untuk menambah cita rasa pada Serbuk minuman Daun Sirsak. Dinginkan dan Serbuk minuman Daun Sirsak siap untuk dikemas.

Untuk analisis kelayakan usaha, disini saya memperhatikan betul dalam penyortiran daun sirsak tersebut dan kebersihan saat proses pembuatan serbuk minuman sebelum di olah menjadi Serbuk minuman Daun Sirsak, karena serbuk minuman ini terbuat dari daun sehingga saya memperhatikan betul sebelum diolah menjadi produk olaha serbuk minuman.

Dalam menghitung kelayakan suatu usaha dapat dihitung dengan menggunakan analisis revenue cost ratio (R/C- ratio). R/C (Revenue Cost Ratio) dapat diketahui dengan cara pembagian antara penerima dengan jumlah biaya total penerimaan dan juga yang dikeluarkan. Berikut perhitungan tersebut.

Rumus :

$$R/C = \frac{TR}{TC}$$

Keterangan :

R/C = Total Revenue Cost Ratio

Jika R/C = 1 maka usaha tersebut tidak untung & tidak rugi

Jika R/C < 1 maka usaha tersebut tidak layak dilanjutkan

Jika R/C > 1 maka usaha tersebut layak untuk dilanjutkan

TR = Total Penerimaan (Total Revenue)

TC = Total Biaya³⁷

Maka berikut ini total biaya yang dikeluarkan dalam usaha saya yakni :

Biaya yang dikeluarkan = Rp. 700.000 X 4 minggu

= Rp. 2.800.000

Biaya penerimaan = 200 kemasan x 4 minggu

= 800 kemasan x Rp 10.000/pcs

= Rp. 8.000.000

Biaya penerimaan – biaya yang dikeluarkan:

= Rp. 8.000.000 – Rp. 2.800.000

= Rp. 5.200.000

Berdasarkan data diketahui bahwa penerimaan total usaha yaitu :

$R/C = \frac{TR}{TC}$

= $\frac{Rp. 8.000.000}{Rp. 2.800.000}$

= 2,85

³⁷Didin Saarudin, Yus Rusman, Cecep Pardani, *Analisis Biaya, Pendapatan dan R/C Usaha Tani Jahe (Zingiber Officinale)*, Agroinfo Galuh Jurnal Ilmiah Mahasiswa, Vol.3, No. 2, 2016, h. 1-6

Analisis R/C- ratio yaitu menunjukkan perbandingan suatu jumlah keseluruhan penerimaan dengan jumlah pengeluaran. Dengan analisis ini saya dapat mengetahui usaha yang sedang saya jalankan ini layak atau tidak untuk dilanjutkan. Dengan begitu saya mengetahui total penerimaan dengan total pengeluaran usaha saya. Dengan ketentuan jika nilai $R/C > 1$ maka usaha yang saya lakukan yaitu layak. Nilai R/C- ratio usaha saya yaitu 2,85 yang berarti menunjukkan bahwa $R/C > 1$ maka usaha Soursop Leaf Latte memperoleh keuntungan dan layak untuk dijalankan.

H. Analisis Keuntungan

1. Estimasi Pendapatan

Perhitungan estimasi pendapatan dari usaha Soursop Leaf Latte ini sebagai berikut:

Tabel 2.3
Pendapatan Produksi

No	Pendapatan	Jumlah
1.	Pendapatan Produksi ke-1	Rp. 220.000
2.	Pendapatan Produksi ke-2	Rp. 450.000
3.	Pendapatan Produksi ke-3	Rp. 600.000
4.	Pendapatan Produksi ke-4	Rp. 730.000
	Total	Rp. 2.000.000

(Sumber : data diolah : 2022)

2. Estimasi Titik Impas

Analisis titik impasnya dari usaha ini adalah dihitung dari pendapatan atau keuntungan dibagi dengan modal usaha yang diperlukan.

Perhitungan sederhananya sebagai berikut:

Pendapatan / modal / = Rp. 2.000.000 / Rp. 700.000 =
Selama 3 bulan.

3. Aspek Biaya

Sumber dana usaha berasal dari kantong pribadi masing-masing. Rincian biaya untuk bisnis ini adalah sebagai berikut:

a) Rincian Biaya Bulanan

Tabel 2.4
Rincian Biaya Bulanan Produksi Dan Pemasaran

Biaya Pemasaran	Kuota	Rp. 50.000
Biaya Produksi	Biaya Bahan Baku	Rp. 75.000
	Biaya Alat Produksi	Rp. 20.000
Biaya Operasional	Listrik	Rp. 20.000
Total		Rp. 165.000

(Sumber : data diolah : 2022)

Tabel 2.5 Biaya Produksi ke-1

No	Bahan	Jumlah
1	3 baskom daun sirsak	Rp. 0
2	Air	Rp. 0
3	2 kg Gula putih	Rp. 30.000
4	¼ kotak krimer	Rp. 8.000
Total		Rp. 38.000

(Sumber : data diolah : 2022)

Jadi dalam 3 baskom daun sirsak, 2 kg gula putih, ¼ kotak krimer menghasilkan 22 produk. Dengan melakukan penjualan *Soursop Leaf Latte* yang sudah jadi.

Jadi, pendapatan Produksi ke-1 yaitu:

Menghasilkan 22 produk x 10.000 = Rp. 220.000

Biaya bahan baku pada produksi ke-1 = **Rp. 38.000**

Tabel 2.6 Biaya Produksi ke-2

No	Bahan	Jumlah
1	5 baskom daun sirsak	Rp. 0
2	Air	Rp. 0
3	4 kg gula putih	Rp. 60.000
4	½ kotak krimer	Rp. 15.000
Total		Rp. 75.000

(Sumber : data diolah : 2022)

Jadi dalam 5 baskom daun sirsak, 4 kg gula putih, $\frac{1}{2}$ kotak krimer menghasilkan 45 produk. Dengan melakukan penjualan soursop leaf latte yang sudah jadi.

Jadi, pendapatan produksi ke-2 yaitu:

Menghasilkan 45 produk x Rp.10.000 = Rp. 450.000

Biaya usaha produksi ke-2 = Rp. 75.000

Tabel 2.7 Biaya Produksi ke-3

No	Bahan	Jumlah
1	7 baskom daun sirsak	Rp. 0
2	Air	Rp. 0
3	5 kg gula putih	Rp. 75.000
4	$\frac{1}{2}$ kotak krimer	Rp. 15.000
Total		Rp. 90.000

(Sumber : data diolah : 2022)

Jadi dalam 7 baskom daun sirsak, 5 kg gula putih, $\frac{1}{2}$ kotak krimer menghasilkan 60 produk. Dengan melakukan penjualan soursop leaf latte yang sudah jadi.

Pendapatan produksi ke-3 yaitu:

Menghasilkan 60 produk x 10.000 = Rp. 600.000

Biaya usaha produksi ke-3 = Rp. 90.000

Tabel 2.8 Biaya Produksi ke-4

No	Bahan	Jumlah
1	8 baskom daun sirsak	Rp. 0
2	Air	Rp. 0
3	6 kg gula putih	Rp. 90.000
4	1 kotak krimer	Rp. 30.000
	Total	Rp. 120.000

(Sumber : data diolah : 2022)

Jadi dalam 8 baskom daun sirsak, 6 kg gula putih, 1 kotak krimer menghasilkan 73 produk. Dengan melakukan penjualan soursop leaf latte yang sudah jadi

Pendapatan produksi ke-4 yaitu:

Menghasilkan 73 produk x 10.000 = Rp. 730.000

Biaya usaha produksi ke-4 yaitu = Rp. 120.000

Biaya bahan baku sekali produksi = Rp. 75.000

Jadi, keseluruhan total biaya produksi 1-4 = Rp. 323.000 dibulatkan Rp. 330.000 (1 minggu)

b) Analisis Keuntungan

Produk 1 bulan memperoleh 800 kemasan

Dengan rincian 1 kali produksi :

200 kemasan x 4 minggu = 800 kemasan

Hasil penjualan 1 bulan sebesar Rp. 8.000.000,-

Dengan rincian:

Rp.10.000,- (harga/kemasan) x 800 kemasan
=Rp.8.000.000,-

Total biaya selama 1 bulan sebesar Rp. 1.320.000,-

Dengan rincian:

Biaya yang dikeluarkan = Rp. 330.000 X 4 minggu
Jadi, total biaya 1 bulan = Rp. 1.320.000

Proyeksi laba rugi dalam 1 bulan :

Jika dalam 16 kg gula putih dan 23 baskom daun sirsak dapat menghasilkan 200 pcs dengan masing-masing berat 100gr per pcs.

Pendapatan usaha sebagai berikut :

4 minggu x 200 kemasan x Rp.10.000,-=
Rp.8.000.000,-

Biaya usaha :

Biaya bahan baku produksi Rp. 330. 000,-

Biaya tetap Rp. 340.000,-

Biaya tenaga kerja Rp. -----

Total biaya = Rp.330.000 + Rp.340.00 =Rp.
670.000,-

Dibulatkan Rp. 700.000

Biaya yang dikeluarkan = Rp. 700.000 X 4 minggu

Total biaya 1 bulan = Rp. 2.800.000

Laba bersih = Pendapatan usaha – total biaya

= Rp. 8.000.000- Rp. 2.800.000

= Rp. 5.200.000,-

Jadi selama 1 bulan produksi dengan total peroleh pendapatan sebesar Rp. 8.000.000,- dengan laba bersih sebesar Rp. 5.200.000,-. Jika dilihat dari pendapatan usaha dan laba bersih maka usaha yang saya buat ini layak untuk dijalankan karena hasil labanya bersihnya melebihi jumlah investasi awal yang di keluarkan dengan jumlah investasi awal sebesar Rp. 700.000,-

I. Analisis Peluang Usaha

1. Aspek Pemasaran

Target pasar utama dalam usaha ini adalah mahasiswa yang ada di kampus IAIN Bengkulu. Pemasarannya bisa dilakukan secara langsung dan tidak langsung. Adapun analisis SWOT usaha ini adalah sebagai berikut:³⁸

a. *Strength*

Pemasaran menarik menggunakan menggunakan media social seperti: *Whatsapp*, Instagram,

³⁸ <https://www.jurnal.id/id/blog/2017-manfaat-faktor-yang-mempengaruhi-dan-contoh-analisis-swot/>

facebook dan media social lainnya. Atau bisa juga dengan mendatangi mahasiswa ke kos-kosannya.

b. Analisis *Weakness*/ kelemahan usaha adalah sebagai berikut:

- 1) Produknya baru dan belum banyak dikenal sehingga perlu di promosikan.
- 2) Bahan serbuk jadi tahan lama namun dalam proses pembuatannya membutuhkan waktu yang cukup lama.

c. *Opportunity*/ atau kesempatan dalam usaha ini yaitu sebagai berikut:

- 1) Dapat membuka cabang lain saat usaha sudah stabil.
- 2) Memperbanyak varian rasa jika produksi hariannya sudah banyak.

d. *Threats*/ ancaman dalam bisnis ini sebagai berikut:

- 1) Para customer yang bosan dengan rasa itu-itu saja sedangkan sejumlah produksi masih terbatas
- 2) Banyaknya pedagang lain yang juga menjual serbuk lain meskipun bukan dengan produk yang serupa.

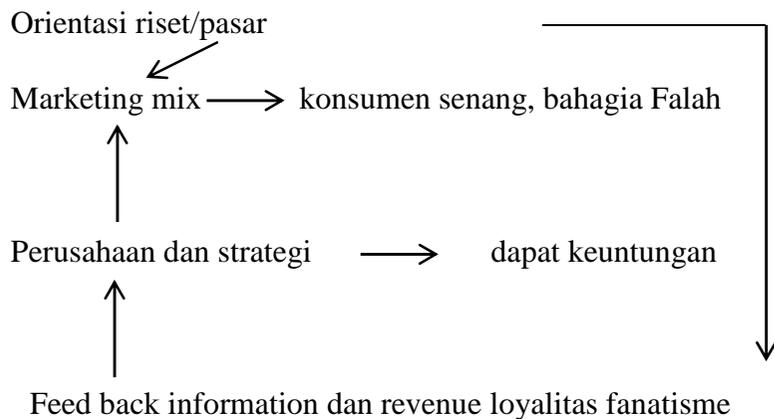
Berikut beberapa tahapan dalam proses promosi dan pemasaran :

a. Kita ketahui bahwa kebutuhan dan keinginan masyarakat terdiri dari kebutuhan pokok dan sekunder.

Barang yang dijual oleh pelaku bisnis harus positif dan memberikan manfaat bagi masyarakat, maka sudut pandang ini dijadikan oleh kegiatan pemasaran sebagai titik awal pemasaran secara islami dan melihat peluang bisnis tersebut yang dapat dimanfaatkan oleh perusahaan.³⁹

Gambar 3.1

Konsep Pemasaran sesuai Etika Pemasaran Islam



- b. Ada daya beli masyarakat, untuk membuat kegiatan bisnis pasti diperlukan biaya untuk produksi dan pemasarannya. Jika masyarakat sebagai calon konsumen punya uang untuk membeli barang yang diproduksi dan dijual di masyarakat.

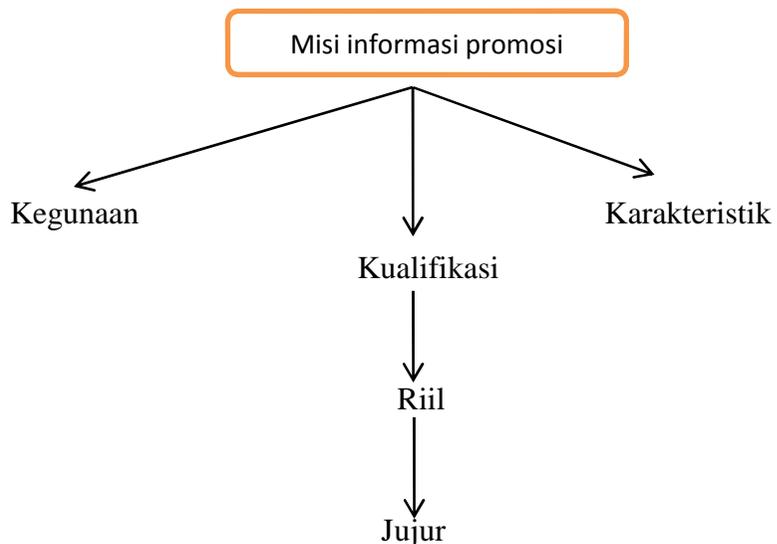
³⁹Muslich, 2004, “*Etika Bisnis Islam*”, (Ekonisia: Yogyakarta),h. 94-96

- c. Ada kehendak keputusan untuk membeli, hal ini dapat dilakukan dengan seperangkat kebijakan yaitu kombinasi kebijakan terpadu sebagai kebijakan *marketing mix* yang terdiri dari 4 elemen yakni produk, harga, kebijakan distribusi dan promosi.

Promosi produk *Soursop Leaf Latte* ini saya lakukan melalui media sosial seperti *WhatsApp*, *Instagram* dan *Facebook*. Dan juga saya lakukan secara langsung dengan mengadakan *Free testing* atau gratis mencoba produk. Selanjutnya *Soursop Leaf Latte* dipasarkan ke berbagai warung, swalayan, dan toko oleh-oleh.

Gambar 3.2

Konsep Promosi Islam



Pemasaran adalah kegiatan yang dilakukan agar dapat memenuhi kepuasan serta kebutuhan masyarakat. Suatu kegiatan pemasaran dapat dilakukan dengan mempromosikan produk, menentukan tempat penjualan, menentukan harga untuk menarik minat konsumen agar membeli produk.

Strategi pemasaran produk Minuman serbuk kekinian dari daun sirsak (*Soursop Leaf Latte*) ini, dilakukan dengan promosi secara langsung kepada masyarakat dan juga online menggunakan media sosial seperti, whatsApp dan juga facebook. Target pemasarannya adalah anak-anak sampai lansia, baik kalangan ekonomi menengah sampai ke atas. Produk ini dijual dengan harga Rp 10.000/pcs.

Pemasaran dilakukan secara langsung maupun tidak langsung.

Gambar 3.3

Alur Pemasara Produk *Soursop Leaf latte*



2. Aspek Teknis

Karena usaha ini masih bersekala kecil maka sumber daya manusia yang mengelolanya tidak terlalu banyak. Bahan baku untuk membuat produk dipersiapkan dengan cara membelinya secara rutin agar kualitas bahan tetap terjaga.⁴⁰

Pembuatan produk ini dilakukan dipagi hari dengan memproduksi 4 kali dalam seminggu.

⁴⁰ <https://sdmiindonesia.com/analisis-aspek-teknis/>

BAB III

METODE PELAKSANAAN PRODUKSI

A. Alat dan Bahan

Sebelum membuat produk serbuk minuman dari daun sirsak, saya mempersiapkan alat dan bahan terlebih dahulu agar memudahkan saat proses produksi berlangsung.

1. Peralatan yang digunakan untuk membuat minuman serbuk daun sirsak antara lain:

Tabel 3.1
Alat-alat pembuatan Serbuk minuman kekinian daun kelor
(Soursop Leaf Latte)

No	Alat-alat Dalam Membuat <i>Soursop Leaf Latte</i>
1	Timbangan
2	Kamera/Hp
3	Spatula/Sendok kayu
4	Saringan
5	Kompur
6	Gas
7	Blender
8	Saringan
9	Baskom
10	Wajan
11	Mesin Klip Plastik
12	Plastik/Kemasan

(Sumber : data diolah : 2022)

2. Bahan-bahan yang digunakan untuk membuat minuman serbuk daun sirsak antara lain:

Tabel 3.2
Bahan-Bahan Pembuatan Minuman Serbuk Kekinian
Daun Sirsak

No	Bahan-bahan Dalam Membuat <i>Soursop Leaf Latte</i>
1	Daun Sirsak
2	Gula Putih
3	Air
4	Krimer

(Sumber : data diolah : 2022)

B. Proses Pembuatan

Setelah alat dan bahan sudah lengkap, kemudian dilanjutkan ketahap pembuatan. Berikut proses pembuatan minuman serbuk dari daun sirsak yaitu :

a. Persiapan Bahan Baku

- a. 1 baskom daun sirsak
- b. Air bersih secukupnya
- c. Gula putih 1 kg
- d. Krimer

b. Cara membuat:

- a. Terlebih dahulu sortir daun sirsak yang bagus dengan yang tidak bagus
- b. Setelah dicuci bersih tiriskan kemudian masak daun sirsak dengan kurang lebih 2 liter air, masak hingga daun berwarna kecoklatan.

- c. Kemudian saring untuk memisahkan daun sirsak dengan air rebusan daun sirsak.
- d. Selanjutnya masukkan gula putih 1 kg kedalam air rebusan daun sirsak tersebut. Masak dan aduk hingga mengental..
- e. Setelah mengental atau air tersebut sudah berubah menjadi buih aduk terus dan kemudian matikan api dan aduk terus hingga berbentuk menjadi serbuk.
- f. Setelah serbuk dingin, kemudian haluskan dengan menggunakan belender agar serbuk minuman tersebut tambah halus.
- g. Saring serbuk tersebut dan camourkan krimer kedalam serbuk daun sirsak yang sudah siap kemas.
- h. Kemudian kemas serbuk minuman tersebut dan timbang seberat 100 gram per pcs nya.

C. Anggaran Biaya

Tabel 4.1

Anggaran Biaya *Soursop Leaf Latte*

No	Kegiatan	Harga barang		Jumlah
		Unit	Harga	

A. TAHAP PELATIHAN

1	Pelatihan Penyuluhan Keamanan Pangan	1 orang	Rp.350.000	Rp. 350.000
	Sertifikat PIRT	-	-	-
	Label Halal (Majelis Ulama Indonesia)			
	Jumlah			Rp.350.000

B. TAHAP PELAKSANAAN

1	Bahan Habis Pakai			
	Daun Sirsak	3 Baskom	Rp. 0	Rp. 0
	Air	2 liter	Rp. 0	Rp. 0
	Gula Putih	1 kg	Rp. 15.000	Rp. 45.000
	Krimer	1 kotak	Rp. 30.000	Rp. 30.000
Jumlah				Rp. 75.000
2	Peralatan Tetap			
	Kompur Gas	1 buah	Rp. 150.000	Rp.150.000
	Tabung Gas	1 buah	Rp. 0	Rp. 0
	Wajan	1 buah	Rp. 30.000	Rp. 30.000
	Baskom	1 buah	Rp. 10.000	Rp. 10.000
	Spatula	1 buah	Rp. 15.000	Rp. 15.000
	Saringan	1 buah	Rp. 5000	Rp. 5000
	Belender	1 buah	Rp. 150.000	Rp. 150.000
	Mesin Klip Plastik	1 buah	Rp. 0	Rp. 0
	Timbangan	1 buah	Rp. 50.000	Rp. 50.000
	Jumlah			Rp.410.000

C. PELAPORAN

	Proposal Minuman Serbuk Kekinian Dari Daun Sirsak (Soursop Leaf Latte)	1 buah	Rp.15.000	Rp.15.000
	Jumlah			Rp.15.000

D. PROMOSI

	Kuota	20 GB	Rp.50.000	Rp.50.000
--	-------	-------	-----------	-----------

	Cetak Kemasan	200 pcs	Rp.1.500	Rp.300.000
	Jumlah			Rp.350.000
	TOTAL BIAYA (JUMLAH A-D)			Rp.1.200.000

(Sumber : data diolah : 2022)

D. Jadwal Kegiatan

Tabel 4.2
Jadwal Kegiatan Produksi Minuman Serbuk Kekinian Daun Sirsak

No	Pelaksanaan Kegiatan	Bulan Ke I				Bulan Ke II				Bulan Ke III				Bulan Ke IV			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Perencanaan																
2	Survey Bahan Baku																
3	Pelatihan dan Praktek																
4	Produksi																
5	Pemasaraan																
6	Evaluasi																
7	Pembuatan Laporan																

(Sumber : data diolah : 2022)

BAB IV
HASIL YANG DICAPAI DAN POTENSI
KEBERLANJUTAN

A. Hasil Yang Dicapai Berdasarkan Luaran Program

Dalam program kreativitas ini mahasiswa bebas memilih bentuk kreativitas seperti apa yang di inginkan. Ada beberapa bentuk Tugas Akhir yang tersedia skripsi,buku,jurnal, PM (Pengabdian Masyarakat), dan PKM (Program Kreativitas Mahasiswa).

Disini saya memilih TA (Tugas Akhir) dibidang PKM (Program Kreativitas Mahasiwa), jadi saya dituntut untuk menghasilkan produk yang kreatif, inovatif, dan unik dengan memanfaatkan alam serta lingkungan sekitar dan harus memilih produk apa yang bisa di pasarkan nantinya. Produk yang sudah saya pilih yaitu olahan dari daun sirsak menjadi minuman serbuk kekinian (*Soursop Leaf Latte*). Jika memilih produk kita harus mengikuti penyuluhan keamanan pangan yaitu dengan mengikuti pelatihan. Pelatihan / Seminar Penyuluhan Keamanan Pangan pada tanggal 16 Desember 2021 dengan jumlah 65 pesetra dengan narasumber dari Pihak Kedinasan dan Panitia. Setelah mengikuti pelatihan tersebut saya mengambil produk ini dan alhamdulillah produk ini di acc dan SK keluar serta dibagi pembimbing 1 dan pembimbing 2.

Dibawah ini merupakan ketercapaian ditinjau dari luaran program, yaitu:

Terciptanya Produk Serbuk Minuman Kekinian Daun Sirsak Yang Bergizi, dan Sehat. Hasil yang dicapai dari luaran program ini yakni ada 3 dalam bidang produksi pemanfaatan daun sirsak menjadi minuman serbuk kekiknian, hasil yang dicapai dalam proses pemasaran dan langkah-langkah dalam membuat laporan keuangan untuk menentukan usaha yang saya lakukan ini layak untuk dilanjutkan usahanya atau tidak.

1. Hasil yang dicapai dalam bidang produksi yakni saya memanfaatkan sumber daya alam yang tidak terpakai menjadi olahan yang bermanfaat bagi tubuh dan dari olahan tersebut saya dapat menghasilkan sebuah olahan menjadi Serbuk Minuman Kekinian yang berasal dari daun sirsak yang mana daun sirsak ini memiliki banyak manfaat untuk tubuh kita dan dalam memproduksi serbuk minuman kekinian ini saya tidak memasukkan atau menggunakan bahan kimia yang berbahaya sehingga serbuk minuman ini dapat dikonsumsi oleh semua kalangan baik tua maupun muda. Selain menghasilkan sebuah produk, saya juga dapat mengetahui begitu banyak manfaat yang terkandung didalam daun sirsak ini yang dapat menjadi sebuah peluang usaha yang baik dan kekinian karena menggunakan kemasan yang praktis dan ekonomis yang bisa di bawa kemana saja dan dapat dikonsumsi kapan saja tanpa harus repot-repot mencari dan mengolahnya terlebih dahulu.
2. Pada bidang pemasaran hasil yang saya capai yakni menciptakan peluang usaha baru, dengan memanfaatkan sumber daya alam lokal menjadi produk yang memiliki nilai jual dan memiliki manfaat baik untuk tubuh. Dan dari

beberapa testi produk yang saya pasarkan kepada masyarakat banyak yang memberikan pendapat positif. Masyarakat yang meminum olahan serbuk daun sirsak ini merasa sistem kekebalan tubuhnya meningkat. Sehingga jarang terserang penyakit. Dan juga masyarakat yang memiliki riwayat penyakit seperti diabetes, asma dan juga asam urat perlayannya jauh lebih baik dari sebelum mengonsumsi produk saya ini. Dalam proses pemasaran yang saya lakukan yaitu dengan melakukan promosi secara langsung dan juga menggunakan media online.

3. Hasil yang dicapai dalam langkah-langkah membuat laporan keuangan ini untuk mengetahui usaha yang saya lakukan ini layak untuk dilanjutkan usahanya atau tidak. Dan untuk mengetahui berapa modal dan keuntungan yang saya dapatkan dalam usaha ini.

B. Potensi Keberlanjutan Program

Minuman adalah segala bentuk cairan yang pada umumnya masuk ke tubuh kita dengan melalui mulut dan dapat diminum kecuali obat-obatan. Sedangkan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia atau KBBI minuman adalah suatu bentuk barang yang diminum dan kekinian berarti keadaan sekarang atau terkini, sehingga secara harfiah minuman kekinian dapat diartikan sebagai sesuatu yang diminum masa kini. Minuman kekinian merupakan istilah yang digunakan untuk minum-minuman

inovatif dan populer baik karena rasanya maupun ciri khas yang unik.⁴¹

Indonesia memiliki tanaman yang mengandung banyak manfaat bagi kesehatan. Tanaman-tanaman tersebut biasanya dijadikan sebagai bahan minuman sehingga memudahkan untuk diolah menjadi obat atau menjadikannya sebagai minuman tradisional seperti jamu. Salah satu tanaman yang memiliki khasiat untuk tubuh kita yakni daun sirsak. Pohon sirsak memiliki banyak manfaat bagi kesehatan dan juga sebagai sumber nutrisi yang baik untuk pengobatan berbagai penyakit. Sirsak (*Annoa muricata* L) merupakan salah satu tanaman buah yang berasal dari Karibia, Amerika Tengah dan Amerika selatan.⁴² Sirsak merupakan jenis tanaman Annonaceous yang telah menyebar di Indonesia dan biasa digunakan sebagai bahan obat tradisional yang memiliki multi khasiat.⁴³

Tanaman sirsak termasuk tanaman tahunan yang dapat tumbuh dan berbuah sepanjang tahun. Di Indonesia tanaman sirsak menyebar dan tumbuh baik mulai dari daratan rendah beriklim kering sampai daerah basah dengan ketinggian 1.000 meter dari permukaan laut. Pada tahun 1976, para ilmuwan menyatakan bahwa kandungan dan khasiat daun sirsak ini sudah

⁴¹Mayrlnn Trifosa Veronica, Ibnu Malkam Bahrul Ilmi, *Minuman Kekinian Di Kalangan Mahasiswa Depok dan Jakarta*, Jurnal Indonesia Jurnal Of Healt Development, Vol. 2, No. 2 September 2020. h. 84

⁴²Yetti Elidar, *Budidaya Tanaman Sirsak Dan Manfaatnya Untuk Kesehatan*, Jurnal Abdimas Mahakam, Vol. 1, No. 1 Janurai 2017. h. 63

⁴³Muhammad Muizuddin, Elok Zubaidah, *Studi Aktivitas Antibakteri Kefir The Daun Sirsak (Annoa Muricata L) Dari Berbagai Merk The Daun Sirsak Dipasaran*, Jurnal Pangan dan Agroindustri, Vol. 3 No. 4 September 2015. h. 1662

diketahui manfaatnya untuk mengobati berbagai penyakit. Hal ini dikarenakan kandungan daun sirsak yang sangat tinggi senyawa proaktif, senyawa ini jarang ditemukan pada buah lainnya.⁴⁴

Daun sirsak mengandung fenol, glikosida, flavonoid, alkaloid, dan tanin. Masyarakat Indonesia menggunakan daun sirsak sebagai obat herbal untuk mengobati penyakit kanker yaitu dengan cara meminum air rebusan daun sirsak. Air rebusan daun sirsak ini hanya membunuh sel-sel yang abnormal (kanker) dan membiarkan sel-sel normal tetap tumbuh. Hal ini berbeda dengan efek yang ditimbulkan pada pengobatan kemoterapi dimana pada pengobatan kemoterapi tidak hanya membunuh sel-sel abnormal (kanker) tetapi sel-sel normalpun ikut mati.⁴⁵ Manfaat yang terkandung di dalam daun sirsak ini antara lain untuk mengobati kanker, asam urat, mengobati asma/ sesak nafas, menurunkan tekanan darah, mengatasi diabetes, mencegah kolestrol, dan sebagai obat wasir.⁴⁶

Melihat dari kandungan gizi serta manfaat yang terkandung didalam daun sirsak ini akan diolah menjadi minuman serbuk yang kaya akan manfaat dan kekinian. Bahan dasar pada pembuatan serbuk minuman kekinian daun sirsak ini tentu saja daun sirsak sebagai bahan utama, serta gula, dan krimer sebagai pemanis serta pengawet pada serbuk minuman yang akan

⁴⁴Yetti Elidar, *Budidaya Tanaman Sirsak Dan Manfaatnya Untuk Kesehatan*, Jurnal Abdimas Mahakam, Vol. 1, No. 1 Janurai 2017. h. 63

⁴⁵Delvi Adri dan Wikanastri Hersoelistyorni, *Aktivitas Antioksidan dan Sifat Organoleptik Teh Daun Sirsak (Annoa muricata Linn) Berdasarkan Variasi Lama Pengeringan*, Jurnal Pangan dan Gizi, Vol. 04 No. 07 Tahun 2013. h. 1

⁴⁶Yetti Elidar, *Budidaya Tanaman Sirsak Dan Manfaatnya Untuk Kesehatan*, Jurnal Abdimas Mahakam, Vol. 1, No. 1 Janurai 2017. h. 68 - 70

diproduksi. Jika ingin diseduh bisa ditambahkan susu kental manis dan susu full cream serta pemanbahan topping sesuai selera agar terlihat minuman kekinian saat ini dan biasanya dapat disajikan baik dingin ataupun panas. Minuman ini bukan hanya baik buat tubuh karena daun sirsak memiliki banyak manfaat, tetapi juga minuman ini pasti akan banyak digemari dikalangan anak muda.

Keberlanjutan usaha ini akan di jalankan lebih fokus lagi untuk kedepanya, bukan hanya sekedar tugas akhir saja dengan mengikuti penyuluhan keamanan pangan, mengurus PIRT dan label halal akan menambahkan wawasan dan pengetahuan, bagaimanamenciptakan keripik pepaya yang berkualitas . Dengan mendapatkan semua itu bukanla hal yang biasa, dengan semua itu akan membuat produk keripik pepaya yang aman dan sangat higienis untuk di konsumsi oleh semua kalangan masyarakat. Keinginan saya kedepanya akan memproduksi keripik pepaya dengan jumlah yang banyak dengan menggunakan peralatan yang canggih dan bisa dititipkan di semua tempat karena sudah memiliki izin untuk beredar.

Sumber dana 350.000; ada beberapa materi pembelajaran yang diikuti sebagai berikut:

1. Kebijakan dan Program Nasional Keamanan Pangan PIRT
2. Peraturan Perundang-Undangan di Bidang Pangan
3. Keamanan dan Mutu Pangan
4. Cara Produksi pangan yang baik untuk Industri Rumah Tangga (CPPB-IRT)
5. Bahan Tambahan Pangan (BTP)

6. *Hygiene* dan *sanitasi* Makanan
7. Label dan Iklan Pangan
8. Pengajuan SPP-IRT secara Online melalui system Peayanan Perizinan daerah kita

Dengan mengikuti penyuluhan keamanan pangan ini sangat menambahkan wawasan dan pengetahuan saya bagaimana cara membuat produk dengan baik, higienis, cara membuat label dan bahan tambahan apa saja yang di perbolehkan dan sebagainya.

BAB V

PENUTUP

A. Evaluasi Terhadap Produksi

1. Modal yang kurang memadai sehingga proses produksi masih terbatas
2. Alat-alat produksi dengan seadanya
3. Cara proses produksinya lumayan sulit sehingga harus teliti dan banyak memakan waktu

B. Kesimpulan

Pada usaha *Soursop Leaf Latte* dalam mengembangkan usaha memiliki strategi tersendiri dalam memproduksi dan memasarkan produk. Proses saat memproduksi produk, saya memperhatikan betul lokasi produksi ini strategis dengan tersedianya daun sirsak sebagai bahan utama yang ada disekitar kita bisa menghasilkan serbuk minuman kekinian dan serbuk minuman tersebut bisa dipasarkan sehingga bisa membantu pendapatan ekonomian. Pada pemasaran *Soursop Leaf Latte* mengimplementasikan unsur-unsur syari'ah yakni produk yang dijual merupakan produk yang halal serta tidak merugikan orang lain, harga yang ditawarkan produsen merupakan harga yang kompetitif, yang didukung dengan promosi melalui media sosial secara kreatif dan untuk distribusi saya menjalin kerjasama antara distributor dengan tingkatan yang kecil seperti warung-warung.

Akan tetapi dengan modal yang kurang memadai sehingga proses produksi masih terbatas dan alat-alat dengan seadanya.

Daun sirsak merupakan jenis tanaman Annonaceous yang telah menyebar di Indonesia dan biasa digunakan sebagai bahan obat tradisional yang memiliki multi khasiat. Daun sirsak mengandung fenol, glikosida, flavonoid, alkaloid, dan tanin. Masyarakat Indonesia menggunakan daun sirsak sebagai obat herbal untuk mengobati penyakit kanker yaitu dengan cara meminum air rebusan daun sirsak. Air rebusan daun sirsak ini hanya membunuh sel-sel yang abnormal (kanker) dan membiarkan sel-sel normal tetap tumbuh. Hal ini berbeda dengan efek yang ditimbulkan pada pengobatan kemoterapi dimana pada pengobatan kemoterapi tidak hanya membunuh sel-sel abnormal (kanker) tetapi sel-sel normalpun ikut mati. Manfaat yang terkandung di dalam daun sirsak ini antara lain untuk mengobati kanker, asam urat, mengobati asma/ sesak nafas, menurunkan tekanan darah, mengatasi diabetes, mencegah kolestrol, dan sebagai obat wasir. Melihat dari kandungan gizi serta manfaat yang terkandung didalam daun sirsak ini akan diolah menjadi minuman serbuk yang kaya akan manfaat dan kekinian. Selain praktis dan mudah dibawa kemana saja, dengan pengolahan menjadi serbuk ini bisa menambah nilai jual dan daya penyimpanannyapun bisa bertahan lama, sehingga memudahkan kita untuk mengonsumsi khasiat daun sirsak kapan saja.

Serbuk minuman daun sirsak merupakan inovasi olahan minuman herbal yang belum banyak di kenal oleh masyarakat sekitar, akan tetapi di sini saya mencoba inspirasi baru dengan

olahan daun sirsak yang jarang dilirik oleh masyarakat menjadi olahan serbuk minuman yang bisa dikonsumsi di semua kalangan dengan inovasi varian rasa. Serbuk minuman kekinian dari daun sirsak (Soursop Leaf Latte) ini tidak perlu di khawatirkan bagi kesehatan karena sudah mengikuti penyuluhan keamanan pangan, memiliki sertifikat PIRT (Produksi Pangan Industri Rumah Tangga), kemudian sudah mempunyai sertifikat label Halal. Jadi produk ini sangat aman untuk di konsumsi oleh semua kalangan masyarakat. Serbuk minuman kekinian dari daun sirsak ini (Soursop Leaf Latte) ini juga merupakan Tugas Akhir dari Program Kreativitas Mahasiswa untuk memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Syariah.

C. Saran

Harapan saya dari Program Kreativitas Mahasiswa ini banyak sekali memberikan pengetahuan dan wawasan yang luas untuk saya melanjutkan usaha ini kedepannya, semoga usaha ini kedepannya berjalan dengan lancar dan bukan hanya sebatas Tugas Akhir saja akan tetapi menjadikan peluang usaha untuk mendapatkan keuntungan bagi saya dan memberikan lowongan pekerjaan bagi masyarakat sekitarnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Adri, Delvi & Wikanastri Hersoelistyorni. 2013. *Aktivitas Antioksidan dan Sifat Organoleptik Teh Daun Sirsak (Annoa muricata Linn) Berdasarkan Variasi Lama Pengeringan*, Jurnal Pangan dan Gizi, Vol. 04 No. 07
- Bungin, Burhan. *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta : Pt. Raja Grafindo. 2007
- Elidar, Yetti. 2017. *Budidaya Tanaman Sirsak Dan Manfaatnya Untuk Kesehatan*. Jurnal Abdimas Mahakam, Vol. 1, No. 1
- Fauzia, Ika Yunia & Abdul Kadir Riyadi. *Prinsip Ekonomi Islam : Perspektif Maqashid al-Syari'ah* Jakarta : Prenada Media Group. 2014
- Fordebi & Adesy. *Ekonomi Dan Bisnis Islam Seri Konsep dan Aplikasi Ekonomi dan Bisnis Islam*. Depok : Rajawali Pers, Ekonomi Islam. 2016
- Hamid, Satim. 2016. *Analisis Program Pemasaran Produk UMKM Dodol Garut*. Jurnal Manajemen dan Bisnis Kreatif, Vol. 2, No. 1
- Haneef, Mohamed Aslam. *Pemikiran Ekonomi Islam Kontemporer*. Jakarta : Rajawali. 2010
- Hariyanto, Wahyu Rahardian. *Analisis Kemampuan Wirausaha dan Peluang Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Kegiatan Pelaku UKM Center Universitas Pembangunan Pasca Budi Medan*. Medan : Skripsi Sarjana, Fakultas Sosial Sain. 2019
- Hastuti, Puji & dkk. *Kewirausahaan Dan UMKM*. Medan: Yayasan Kita Menulis. 2020

- Ir. Agustina Shinta, M.P. *Manajemen Pemasaran*.
Malang : Elektronik Pertama & Terbesar Indonesia. 2011
- Lidikti Wilayah VI,” *Program Kreativitas Mahasiswa (PKM) 5 Bidang-
Bidang*”, Program Kreatif Mahasiswa (PKM) 5 Bidang-
LLDIKTI (kemdikbud.go.id), Diakses 20 Januari 2022, Pukul
19:00
- Liguna, Ellen Moza. 2018. *Efektifitas Kemasan Thung Cha
Terhadap Ergonimi Konsumen*. Jurnal Desain
Komunikasi Visual Dan Media Baru, Vol. 1, No. 1
- Malik. *Skill Mahasiswa volume 1000 dari skill mahasiswa*.
Jakarta: Indo skunder. 2002
- Mayasari, Veny. *Buku Ajar Pengantar Kewirausahaan (Dengan
Pendekatan Hasil Penelitian)*. Jawa Timur: CV Qiara Media.
2019
- Muhammadin, Akhmad, dkk. *Strategi Pemasaran*. Jakarta :
Yayasan Kita Menulis, 2021
- Muizuddin, Muhammad & Elok Zubaidah. 2015. *Studi Aktivitas
Antibakteri Kefir The Daun Sirsak (Annoa Muricata L) Dari
Berbagai Merk The Daun Sirsak Dipasaran*. Jurnal Pangan
dan Agroindustri, Vol. 3, No. 4
- Muslich. *Etika Bisnis Islam*. Yogyakarta : Ekonisia. 2004
- Nurdyansyah, Fafa & Dyah Ayu Widyastuti. 2018. *Mini
Review : Ekstrak Sirsak (Annona Muricata Linn) Untuk
Terapi Kanker*. Jurnal Ilmu Pangan dan Hasil Pertanian, Vol.
2, No. 2
- Pasau, Basra & Made Antara, Lien Damayanti, Mariam A.
*Analisis Pendapatan Dan Kelayakan Usaha Keripik Ubi Kayu
Pada Industri Pundi Masdi Kota Palu*. Sulawesi Tengah Kota
Palu : Agrotekbis. 2015

- Prof. Dr. H. Idri, M.Ag, *Hadis Ekonomi Dalam Perspektif Hadis Nabi*, Jakarta : Prenada Media. 2015
- Purnomo, Agung. *Dasar-Dasar Kewirausahaan: Untuk Penguruan Tinggi Dan Dunia Bisnis*. Sumatra Utara: Yayasan Kita Menulis. 2020
- Rhenald. *Membidik Pasar Indonesia*. Jakarta:Gramedia Pustaka. 1998
- Rosanty, Yorsie. *Consumer Behavior In Era Milenial*. Medan : Lembaga Penelitian dan Penulisan Ilmiah AQLI. 2018
- Saadudin, Didin, & Yus Rusman, Cecep Pardani. 2016. *Analisis Biaya Pendapatan R/C Usaha Tani jahe (Zingiber Officinale)*. Agro Info Galuh Jurnal Ilmiah Mahasiswa, Vol. 3, No. 1
- Sugiono. *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D, Cet 10*. Bandung: Alfabeta. 2018
- Sukmadi. *Inovasi Dan Kewirausahaan (Edisi Paradigma Baru Kewirausahaan)*. Bandung: Humaniora Utama Press. 2016
- Untari, Dhian Tyas. *Manajemen Pemasaran Kasus Dalam Pengembangan Pasar Wisata Kuliner Tradisional*. Jawa Tengah : Pena Persada. 2019
- Veronica, MayrlinnTrifisa & Ibnu Malkom, Bahlul Ilmi. 2020. *Minuman Kekinian Di Kalangan Mahasiswa Depok Dan Jakarta*. Jurnal Indonesia Jurnal Of Healt Development, Vol. 2, No. 2
- Widyastuti, Dyah Ayu & Fafa Nurdyansyah, *Mini Review : Ekstrak Sirsak (Annona Muricata Linn) Untuk Terapi Kanker*, Jurnal Ilmu Pangan dan Hasil Pertanian, Vol. 2, No. 2, 2018

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

LAMPIRAN 1 BIODATA

1. Identitas Diri

1.	Nama Lengkap	Ratna Agustina
2.	NIM	1811130080
3.	Program Studi	Ekonomi Syariah
4.	Tempat dan Tanggal Lahir	Bengkulu, 23 Agustus 2000
5.	Jenis Kelamin	Perempuan
6.	Agama	Islam
7.	Nomor Telepon/HP	082289278262
8.	Email	
9.	Alamat Asal	Desa Air Muring, Kec. Putri Hijau, Kab. Bengkulu Utara, Prov. Bengkulu
10.	Alamat Sekarang	Jalan Padat Karya 6, Gg. Pematang Indah 5, Sumur Dewa
11.	Motto	Perempuan juga harus memiliki kecerdasan dan pendidikan yang tinggi, karena dunia terlalu keras jika hanya mengandalkan kecantikan dan perempuan adalah guru pertama bagi anak-anak kita.

2. Riwayat Pendidikan Formal dan Non Formal

No.	Pendidikan	Asal Sekolah	Tahun Tamat
1.	Tk	Tk Cempaka	2006

2.	SD	SD Negeri 06 Putri Hijau	2012
3.	SMP	SMP Negeri 2 Putri Hijau	2015
4.	SMA	SMA Negeri 1 Putri Hijau	2018

Semua data yang tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggung jawabkan secara hukum. Apabila dikemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaiandengan kenyataan, saya bersedia menerima sanksi. Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam menyelesaikan tugas akhir.

Bengkulu, Juli 2022

Penyusun

Ratna Agustina

Nim : 1811130080

LAMPIRAN 2
PROSES PRODUKSI











LAMPIRAN 3
PROSES PEMASARAN





LAMPIRAN 4
PELATIHAN SPPIRT



LAMPIRAN 5
SERTIFIKAT PIRT



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



Sertifikat

PENYULUHAN KEAMANAN PANGAN

NOMOR : 1526/1771/21

Diberikan kepada :

Nama : **Ratna Agustina**
Jabatan : **Pemilik**
Alamat : **Dusun Mulya Rt/Rw 012/000 Desa Air Muring Kec.
Putri Hijau**

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. Haerul Arifin
Pembina IV.A
NIP. 19700907 200212 1 006



PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA
PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO
NOMOR INDUK BERUSAHA: 1307220052017

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

- | | |
|--|--|
| 1. Nama Pelaku Usaha | : RATNA AGUSTINA |
| 2. Alamat | : DUSUN MULYA, Desa/Kelurahan Air Muring, Kec. Putri Hijau, Kab. Bengkulu Utara, Provinsi Bengkulu |
| 3. Nomor Telepon Seluler | : +6282241491502 |
| Email | : ratnaagustina0705@gmail.com |
| 4. Kode Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI) | : Lihat Lampiran |
| 5. Skala Usaha | : Usaha Mikro |

NIB ini berlaku di seluruh wilayah Republik Indonesia selama menjalankan kegiatan usaha dan berlaku sebagai Angka Pengenal Impor (API-P), hak akses kepabeanaan, serta pendaftaran kepesertaan jaminan sosial kesehatan dan jaminan sosial ketenagakerjaan.

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

NIB 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.

Diterbitkan di Jakarta, tanggal: 13 Juli 2022

Menteri Investasi/
Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal,



Ditandatangani secara elektronik

Dicetak tanggal: 13 Juli 2022

1. Dokumen ini diterbitkan sistem OSS berdasarkan data dari Pelaku Usaha, tersimpan dalam sistem OSS, yang menjadi tanggung jawab Pelaku Usaha.
2. Dalam hal terjadi kekeliruan isi dokumen ini akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya.
3. Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh BSE-BSSN.
4. Data lengkap Perizinan Berusaha dapat diperoleh melalui sistem OSS menggunakan hak akses.



Batal
Sertifikasi
Elektronik



PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA
PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO
LAMPIRAN
NOMOR INDUK BERUSAHA: 1307220052017

Lampiran berikut ini memuat daftar bidang usaha untuk:

No.	Kode KBLI	Judul KBLI	Lokasi Usaha	Klasifikasi Risiko	Perizinan Berusaha	
					Jenis	Legalitas
1	11040	Industri Minuman Ringan	Desa Air Muring, Rt. 12 Kec. Putri Hijau, Kab. Bengkulu Utara, Bengkulu-Indonesia, Desa/Kelurahan Air Muring, Kec. Putri Hijau, Kab. Bengkulu Utara, Provinsi Bengkulu Kode Pos: 38362	Rendah	NIB	Untuk persiapan, operasional, dan/atau komersial kegiatan usaha

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

1. Dokumen ini diterbitkan sistem OSS berdasarkan data dari Pelaku Usaha, tersimpan dalam sistem OSS, yang menjadi tanggung jawab Pelaku Usaha.
2. Dalam hal terjadi kekeliruan isi dokumen ini akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya.
3. Dokumen ini telah diandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh BSN-BSSN.
4. Data lengkap Perizinan Berusaha dapat diperoleh melalui sistem OSS menggunakan hak akses.





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU

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

SURAT PENUNJUKAN

Nomor: 0204/Un.23/F.IV/PP.00.9/02/2022

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

1. N A M A : Eka Sriwahyuni, MM
NIP. : 197705092008012014
TUGAS : Pembimbing I
2. N A M A : Yenti Sumarni, MM
N I P. : 197904162007012020
TUGAS : Pembimbing II

Untuk membimbing, mengarahkan, dan mempersiapkan hal-hal yang berkaitan dengan penyusunan draft program Kreativitas Mahasiswa (Karya di Bidang Kewirausahaan), kegiatan ini dilakukan sampai persiapan ujian tugas akhir bagi mahasiswa yang namanya tertera di bawah ini :

- I. N a m a : Ratna Agustina
Nim : 181113080
Prodi : Ekonomi Syariah

Judul Tugas Akhir : Pemanfaatan Daun Sirsak Menjadi Minuman Serbuk Kekinian (Soursop Leaf Latte) di Kalangan Anak Muda.

Keterangan : Program Kreativitas Mahasiswa (Karya di Bidang Kewirausahaan).

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

Ditetapkan di : Bengkulu
Pada Tanggal : 14 Februari 2022
Dekan,



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



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK
INDONESIA UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Raden Patah Pagar Dewa Bengkulu
Telepon: (0376) 51276, 51171 Fax. (0736) 51172

LEMBAR BIMBINGAN SKRIPSI

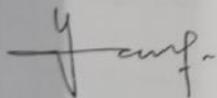
Nama Mahasiswa : Ratna Agustina Program Studi : Ekonomi Syariah
NIM : 1811130080 Pembimbing I : Eka Sri Wahyuni, M.M
Judul Skripsi : Peluang Usaha Dalam Pemanfaatan Daun Sirsak
Menjadi Minuman Serbuk Kekinian (*Soursop Leaf Latte*)
Di Kalangan Anak Muda

No	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Bimbingan	Paraf
1.	02 Juni 2022	BAB 1	Bagian itu tekankan pada manfaat daun sirsak untuk kesehatan.	
2.	08 Juni 2022	Tentukan Sasaran	Apa iya sasarannya anak-anak saja. Tentukan terlebih dahulu.	
3.	10 Juni 2022	Footnote	Perhatikan penulisan footnote.	
4.	20 Juni 2022	Lengkapi Berkas	Lengkapi semua lampiran, motto, abstrak, daftar isi, daftar table	

5.	27 Juni 2022	Peluang Usaha	Adanya manfaat, keuntungan, testi konsumen	
6.	30 Juni 2022	Laporan Keuangan Daun Sirsak	Keungan oke, bermanfaat.	
7.	05 Juni 2022	Abstrak	Abstrak tidak lebih dari 200 kata.	
8.	07 Juni 2022	ACC	ACC	

Bengkulu, 08 Juli 2022

Mengetahui,
Kajur Ekonomi Syariah



Yenti Sumarni, MM
NIP.197904162007012020

Pembimbing I



Eka Sri Wahyuni, M.M
NIP. 197705092008012014



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK
INDONESIA UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Raden Patah Pagar Dewa Bengkulu
Telepon: (0376) 51276, 51171 Fax. (0736) 51172

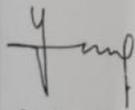
LEMBAR BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Ratna Agustina Program Studi : Ekonomi Syariah
NIM : 1811130080 Pembimbing II : Yenti Sumarni, M.M
Judul Skripsi : Peluang Usaha Dalam Pemanfaatan Daun Sirsak Menjadi
Minuman Serbuk Kekinian (*Soursop Leaf Latte*) Di
Kalangan Anak Muda

No	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Bimbingan	Paraf
	21 Maret 2022	Format Laporan	Sesuaikan dengan pedoman terbaru	YF
	29 Maret 2022	Tema Laporan	Sesuaikan rumusan masalah dalam menyusun laporan	YF
	13 April 2022	Judul	Tambahkan sesuai tema Peluang Usaha.	YF
	14 April 2022	BAB II	Gambaran umum sesuai tema dan pedoman	YF
	19 April 2022	BAB III	Pelaksanaan usaha sesuai dengan kegiatan produksi, pemasaran, dan keuangan.	YF

25 April 2022	Sistematika penyusunan laporan	Perencanaan, hasil, pelaksanaan, evaluasi sesuai pedoman TA	Y
24 Mei 2022	Hasil yang dicapai	Lihat dirumusan masalah apa hasilnya.	Y
27 Mei 2022	Potensi Keberlanjutan	Gambarkan dalam narasi tentang potensi usaha serbuk daun sirsak	Y
30 Mei 2022	Pedoman sistematika penulisan	Lihat lagi secara keseluruhan sistematika penulisan.	Y
31 Mei 2022	ACC	ACC	Y

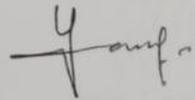
Mengetahui,
Kajur Ekonomi Syariah



Yenti Sumarni, MM
NIP.197904162007012020

Bengkulu, 31 Mei 2022

Pembimbing II



Yenti Sumarni, MM
NIP.197904162007012020



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.uinfbengkulu.ac.id

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

No : 59 /SKLP-FEBI/01/7/2022

Satgas Plagiasi Program Studi Ekonomi Syariah Menerangkan bahwa :

Nama : Ratna Agustina
NIM : 1811130080
Program Studi : Ekonomi Syariah
Jenis Tugas Akhir : Program Kreativitas Mahasiswa (PKM)
Judul Tugas Akhir : **Peluang Usaha Dalam Pemanfaatan Daun Sirsak Menjadi
Minuman Serbuk Kekinian (*SoursopLeaf Latte*)
Dikalangan Anak Muda**
Similarity Index : 12%
Status : Lulus

Adalah benar- benar telah lulus pengecekan plagiasi dari naskah Publikasi Tugas Akhir
melalui aplikasi Turnitin.

Satgas Plagiasi
Program Studi Ekonomi Syariah


Herlina Yustati, MA, Ek
NIP 198505222019032004