



## LAPORAN AKHIR PKMK

### BEE TRONIC USAHA JUAL BELI AKSESORIS BARANG ELEKTRONIK LENGKAP, MUDAH, DAN CEPAT

Oleh:

<b>Ketua</b>	<b>:</b>	<b>Dede Tiara</b>	<b>A24062913 (2006)</b>
<b>Anggota</b>	<b>:</b>	<b>Bambang Kurniawan</b>	<b>A24051092 (2005)</b>
		<b>Dita Nurul Latifah</b>	<b>A24060671 (2006)</b>
		<b>Ratih Pusparani</b>	<b>A24063048 (2006)</b>
		<b>Andini Syafitri</b>	<b>A24061642 (2006)</b>

INSTITUT PERTANIAN BOGOR

BOGOR

2010



HALAMAN PENGESAHAN  
LAPORAN KEMAJUAN PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

1. Judul Kegiatan : Bee Tronic Usaha Jual Beli Aksesoris Barang Elektronik Lengkap, Mudah dan Cepat
2. Bidang Kegiatan :  PKMP  PKMK  
 PKMT  PKMM
3. Bidang Ilmu :  Kesehatan  Pertanian  
 MIPA  Teknologi dan Rekayasa  
 Sosial Ekonomi  Humaniora  
 Pendidikan
4. Ketua Pelaksana Kegiatan
  
5. Anggota Pelaksana Kegiatan/Penulis : 4 orang
6. Dosen Pendamping
  
7. Biaya Kegiatan Total : Rp 7.000.000,-  
a. Dikti : Rp 7.000.000,-  
b. Sumber lain : -
8. Jangka Waktu Pelaksanaan : 4 bulan

Menyetujui,

Bogor, 04 Juni 2010

Plh Ketua Departemen  
Agronomi dan Hortikultura

Ketua Pelaksana Kegiatan

(Dr. Ir. Agus Purwito, MS)  
NIP.19611101 198703 1 003

(Dede Tiara)  
NIM. A24062913

Wakil Rektor  
Bidang Akademik dan Kemahasiswaan

Dosen Pendamping

(Prof. Dr. Ir. H. Yonny Koesmaryono, MS)  
NIP. 19581228 198503 1 003

(Dr. Ir. Yudiwanti Wahyu EK, MS)  
NIP. 19631107 198811 2 001



## BEE TRONIC USAHA JUAL BELI AKSESORIS BARANG ELEKTRONIK LENGKAP, MUDAH, DAN CEPAT

Dede T, Andini S, Dita N, Bambang K, Ratih P,  
Departemen Agronomi dan Hortikultura, Institut Pertanian Bogor, Bogor

### ABSTRAK

*Bee Tronic merupakan usaha yang melakukan kegiatan usaha dibidang penjualan aksesoris barang elektronik kebutuhan mahasiswa seperti komputer dan notebook. Dilatarbelakangi oleh banyaknya pengguna PC dan notebook di kampus dan sekitarnya (baik dosen, mahasiswa, pegawai, dan pelajar SMA), sehingga membuka peluang bagi kami untuk menjalankan usaha ini. Selain itu, perkembangan serta inovasi produk yang variatif dan dengan bentuk yang menarik, menjadikan aksesoris-aksesoris tersebut memiliki daya tarik tersendiri bagi pengguna gadget.*

*Bee Tronic terinspirasi dari banyaknya counter-counter aksesoris laptop yang tersebar di sekitar kampus. Namun meskipun banyak, semuanya memperlihatkan pasar yang tidak pernah sepi. Karena itulah didirikan Bee tronic yang memiliki kelebihan dalam hal kelengkapan barang yang dijual, kemudahan bagi konsumen memperoleh barang yang diinginkan dan kecepatan pelayanan yang dilakukan dalam memenuhi pesanan konsumen.*

*Metode penjualan Bee Tronik dilakukan secara paralel dari mulut ke mulut, disamping itu dengan menggunakan media publikasi berupa leaflet, dan publikasi melalui facebook. Namun tidak semua produk yang dijual disediakan stoknya. Untuk produk yang harganya relative mahal seperti laptop dan kamera digital bisa melalui pemesanan dengan uang muka 50% dari harga jual. Barang yang dipesan akan diantar dalam kurun waktu paling lambat 24 jam.*

*Disamping aksesoris barang elektronik kebutuhan mahasiswa seperti laptop dan camera digital, bee tronic melayani pemesanan barang elektronik kebutuhan rumah tangga. Bisnis Bee Tronic yang terus berkembang dapat meningkatkan semangat berwirausaha di kalangan mahasiswa dan masyarakat sehingga menjadi insan mandiri yang dapat memberikan kontribusi bagi perkembangan perekonomian Indonesia.*

*Kata kunci : Bee Tronic, aksesoris laptop, barang elektronik.*



## KATA PENGANTAR

Puji dan Syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga laporan akhir ini berhasil diselesaikan. Laporan akhir yang berjudul Bee Tronic Usaha Jual Beli Aksesoris Barang Elektronik Lengkap, Mudah dan Cepat ini disusun berdasarkan hasil dari Program Kreativitas Mahasiswa Bidang Kewirausahaan yang dilaksanakan dari bulan Februari sampai Juni 2010.

Penulis menyampaikan terima kasih kepada Ibu Dr. Ir. Yudiwanti Wahyu EK, MS. sebagai dosen pendamping yang telah memberikan ilmu dan saran yang membangun untuk kemajuan bisnis Bee Tronic. Juga ucapan terima kasih sebesar-besarnya kepada DIKTI (Direktorat Pendidikan Tinggi) yang telah mendanai program ini.

Penulis juga menyampaikan terima kasih kepada teman-teman yang telah memberi produk Bee Tronic dan ikut mempromosikannya. Tak lupa rasa terima kasih penulis sampaikan kepada orang tua dan keluarga atas segala nasehat, semangat dan doa yang senantiasa diberikan. Penulis berharap semoga laporan akhir ini dapat bermanfaat untuk menjelaskan hasil kegiatan yang telah dilakukan.

Bogor, Juni 2010

Penulis

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:  
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.  
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.  
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

## I. PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Komputer merupakan alat bantu manusia yang dewasa ini memegang peranan penting dalam berbagai aspek kehidupan baik dalam bidang ekonomi, pendidikan, bisnis, maupun teknologi. Penggunaannya pun sudah meluas ke berbagai kalangan, mulai dari kalangan eksekutif, pegawai kantor, guru dan dosen, mahasiswa bahkan pelajar. Beberapa kalangan pengguna komputer yang tingkat mobilitasnya tinggi bahkan lebih memilih *notebook* (laptop) dibanding *Personal Computer* (PC), karena dinilai lebih dinamis, *stylish*, dan efisien.

Banyaknya pengguna komputer baik PC ataupun *notebook*, umumnya berasosiasi dengan banyaknya permintaan terhadap kebutuhan dan penggunaan baik aksesoris maupun perangkat komplementer komputer. Aksesoris yang banyak digunakan antara lain USB *flashdisk* sebagai memori eksternal, *mouse* optikal, *card reader*, *cooling fan* untuk *notebook*, *headset*, kabel data dan lain sebagainya. Aksesoris lainnya mulai dari MP3, MP4, *webcam*, skin/stiker laptop, tas laptop hingga perangkat *Bluetooth*, juga banyak diminati pengguna PC ataupun laptop.

Bee Tronic merupakan usaha yang melakukan kegiatan usaha dibidang penjualan aksesoris komputer dan *notebook*. Dilatarbelakangi oleh banyaknya pengguna PC dan *notebook* di kampus dan sekitarnya (baik dosen, mahasiswa, pegawai, dan pelajar SMA), sehingga membuka peluang bagi kami untuk menjalankan usaha ini. Selain itu, perkembangan serta inovasi produk yang variatif dan dengan bentuk yang menarik, menjadikan aksesoris-aksesoris tersebut memiliki daya tarik tersendiri bagi pengguna *gadget*.

### Perumusan Masalah

- Jumlah pengguna komputer dan *notebook* makin meningkat
- Adanya permintaan dan kebutuhan terhadap aksesoris dan perangkat komplementer komputer dan *notebook*
- Aksesoris komputer dan *notebook* yang variatif dan menarik

### Tujuan Program

Program ini bertujuan untuk mendirikan perusahaan penyedia aksesoris komputer dan *notebook* dengan brand Bee Tronic dalam upaya untuk:

- Meningkatkan jiwa *entrepreneur* mahasiswa
- Memenuhi kebutuhan dan permintaan aksesoris komputer, khususnya yang umum digunakan oleh mahasiswa dan masyarakat sekitar kampus IPB Darmaga
- Mendapatkan *profit* yang maksimum dan kontinuitas usaha

### Luaran

- Penyediaan aksesoris komputer dan *notebook* yang variatif dan menarik
- Usaha distributor aksesoris komputer dan *notebook* yang terus berkembang diharapkan dapat menjadi sumber uang saku tambahan bagi mahasiswa yang terlibat dan terus berlanjut sampai mahasiswa lulus.

- c. Alternatif penyedia produk elektronik yang memberikan kemudahan kepada mahasiswa

### **Kegunaan Program**

#### **a. Untuk Diri Sendiri**

Kegiatan ini dapat menjadi langkah awal untuk meningkatkan kreativitas mahasiswa dan menumbuhkan jiwa kewirausahaan setiap individu dalam kelompok ini. Program ini juga dapat menjadi langkah awal dalam menjadikan Bee Tronic sebagai usaha jual beli barang-barang elektronik lainnya seperti PC, laptop dan notebook. Dengan adanya kegiatan ini, mahasiswa dituntut untuk berpikir kreatif agar dapat melihat peluang yang ada dan memanfaatkannya sebagai usaha

#### **b. Untuk Kelompok**

Kegiatan ini menjadi sarana untuk melatih kerjasama suatu kelompok, sehingga kelompok tersebut akan terbiasa bekerjasama dalam satu tim dan memungkinkan untuk menghasilkan produk yang dapat menghasilkan profit yang tinggi. Di samping itu, program ini juga dapat meningkatkan jiwa berwirausaha dan memacu etos kerja para mahasiswa sehingga dapat menciptakan mahasiswa yang mandiri dan kreatif.

#### **c. Untuk Masyarakat**

Kehadiran Bee Tronic memudahkan masyarakat umum dan kampus pada khususnya untuk mendapatkan kebutuhan akan aksesoris komputer dengan cepat, murah dan lengkap.

## **II. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA**

### **a. Potensi Sumber Daya dan Peluang Pasar**

Lingkungan kampus dengan banyaknya mahasiswa dimana untuk program S1 diterima setiap tahun sebesar 3000 orang belum termasuk mahasiswa Pasca Sarjana dan Diploma menjadikan peluang dalam berusaha. Setiap mahasiswa di berbagai universitas pasti memiliki kebutuhan akan barang elektronik, yang paling sering adalah flashdisk. Bahkan dari hari ke hari, mahasiswa yang memiliki laptop semakin banyak, sehingga permintaan akan barang2 seperti skin laptop, mouse, cooler dan aksesoris laptop lainnya semakin meningkat.

### **b. Perencanaan Pemasaran**

#### **1. STP (*Segmentation, Targeting, and Positioning*)**

- *Segmentation*

Segmentasi pasar Bee Tronic berupaya untuk menarik konsumen sebanyak-banyaknya. Pada dasarnya konsumen dari Bee Tronic merupakan semua lapisan masyarakat karena tujuan dari usaha ini adalah memudahkan dalam penyediaan barang-barang aksesoris computer. Namun demikian, karena lokasi gerai yang akan didirikan berada di sekitar kampus, maka kami memfokuskan untuk mencapai segmen mahasiswa. Segmentasi didasarkan atas konsumen atau mahasiswa yang memiliki kebutuhan tinggi akan barang-barang ini.

- *Targeting*

Target utama dari pemasaran Bee Tronic adalah para mahasiswa Institut Pertanian Bogor (IPB) dan masyarakat yang tinggal di sekitar lingkungan kampus.

- *Positioning*

Bee Tronic berusaha membangun citra sebagai alternatif gerai yang menyediakan barang-barang electronic lengkap dengan harga yang terjangkau dan dapat di antar ke tujuan.. Bee Tronic mengikuti trend dan mengutamakan barang dengan kualitas terbaik dengan harga terjangkau dan bentuk yang unik.

## 2. Perencanaan Bauran Pemasaran

- Produk

Produk utama adalah aksesoris computer dan laptop dengan harga terjangkau dan ada layanan antar barang dengan kualitas terbaik. Adapun logo dari perusahaan ini adalah sebagai berikut:

- Tempat

Bee Tronic akan membuka gerai di lokasi strategis di sekitar kampus yang banyak dilalui oleh para mahasiswa dan masyarakat umum sehingga memudahkan mereka dalam menjangkau gerai kami. Alternatif tempat yakni di kantin Saptas, sebuah kantin paling ramai di kampus IPB dan belum ada gerai barang-barang elektroniknyanya. Alternatif kedua di daerah Jalan Babakan Raya yang merupakan pusat aktivitas bisnis dan perdagangan sekitar kampus.

- Harga

Bee Tronic akan dipasarkan dengan harga yang dapat dijangkau oleh kalangan mahasiswa dan masyarakat menengah ke bawah, sehingga menjadikan hal tersebut sebagai nilai plus bagi produk kami. Harga juga ditentukan berdasarkan Harga barang asli ditambah dengan keuntungan yang ingin kami peroleh. Harga tergantung nilai tukar rupiah terhadap dollar.

- Promosi

Promosi merupakan elemen penting dalam proses pemasaran karena promosi menentukan tersampaikan atau tidaknya informasi mengenai barang-barang yang ada di Bee Tronic kami. Adapun usaha promosi yang akan kami lakukan adalah sebagai berikut :

- Promosi melalui nama usaha yakni Bee Tronic merupakan nama yang diharapkan mudah diingat oleh semua orang sebagai gerai baru barang-barang aksesoris computer.
- Tata letak gerai lengkap dengan pemasangan banner yang bertuliskan berbagai promosi dan keunggulan produk Bee Tronic.
- Pemasangan spanduk di sekitar gerai sehingga mahasiswa dan masyarakat di sekitar kampus dapat mengetahui keberadaan gerai Bee Tronic kami.
- Penyebaran leaflet di lingkungan kampus dan perumahan warga sekitar.
- Promosi melalui *worse of mouth* yang diharapkan Bee Tronic menjadi bahan perbincangan mahasiswa dan masyarakat sebagai *brand* baru usaha penjualan barang-barang elektronik.

## III. METODE PENDEKATAN

Metode pendekatan yang kami lakukan untuk bisnis ini adalah survey harga produk, menawarkan barang dan menampung pemesanan, survey ketersediaan barang dipasaran sekaligus pembelian bila harganya telah cocok, kemudian mengantar barang yang dipesan paling lambat 24 jam semenjak uang muka dibayarkan. Pemasaran produk adalah dengan promosi dari mulut ke mulut, publikasi melalui media cetak berupa leaflet dan media internet melalui facebook.

**IV. PELAKSANAAN PROGRAM**

**a. Waktu dan Tempat Pelaksanaan**

Waktu pelaksanaan dari pertengahan Januari 2010 sampai dengan akhir Mei 2010. Tempat penjualan yaitu membuka gerai pertama yang berada disekitar kampus IPB, bekerja sama dengan AIDA Copy Center.

**b. Tahapan Pelaksanaan**

Kegiatan	Januari				Februari				Maret				April				Mei			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Survei harga	■					■			■				■				■			
Promosi			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Pembelian barang Stock					■	■							■	■						
Pembelian barang Pesanan			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■				
Penjualan			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■				

**c. Instrumen Pelaksanaan**

**Survei Harga**

Survei harga dilakukan di sekitar kampus untuk mengetahui harga pasar, dan di HARCO MANGGA DUA SQUARE sebagai tempat pembelian. Berdasarkan pengalaman dari konsumen diperoleh bahwa harga yang di tawarkan BeeTronic lebih murah sekitar 20-30% dari harga yang ada di bogor.

**Penyediaan Barang**

Penyediaan barang merupakan hal terpenting sebelum pelaksanaan kegiatan dilaksanakan berjalan dengan baik, lancar dan penuh dengan kematangan. Penyediaan barang hanya untuk barang2 dengan harga di bawah Rp.200.000, hal ini untuk mensiasati keterbatasan dana yang ada. Untuk harga barang diatas tersebut, setelah konsumen cocok dengan harga saat itu juga kita belikan, maksimal 1 x 24 jam barang sudah ada di konsumen

**d. Realisasi Biaya**

Modal yang diberikan kepada tim kami sebesar Rp 7.000.000,-. Setelah tiga bulan berjalan, pengeluaran dari usaha kami mencapai Rp 9.320.100,- (Tabel 1) dan kami berhasil memperoleh pendapatan sebesar Rp 8.065.000,- (Tabel 2). Dari penjualan yang kami peroleh kami mendapatkan laba kotor sebesar Rp 814.800,- Sehingga modal yang tersisa pada kami yaitu uang tunai sebesar Rp 4.402.200 dan barang dagangan yang tersisa senilai Rp 2.157.500,-.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
 1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:  
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.  
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.  
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University

Tabel 1. Biaya Pengeluaran Bee Tronik

Tanggal	Barang	Volume	Satuan	Harga (Rp)	Total (Rp)
08-Feb-10	Kitabul Buyu' Faatul Ba'ari	1	eksemplar	49.000	49.000
	Map Plastik	1	lembar	3.500	3.500
	Buku kas	1	buah	7.700	7.700
	Kwitansi	1	buah	1.500	1.500
	Block note	1	buah	4.000	4.000
16-Feb-10	Ongkos PP	1	kali	52.000	52.000
	Keyboard protektor	1	unit	5.000	5.000
	LCD protektor 10.2 inchi	1	unit	20.000	20.000
	USB Lucu 2 GB	1	unit	95.000	95.000
	Mouse 01 Retrac	1	unit	30.000	30.000
	Mouse 013 usb B	1	unit	25.000	25.000
	Card Rider 02	5	unit	9.000	45.000
	Vacuum mini	2	unit	15.000	30.000
20-Feb-10	Buku Kartu Nama	1	eksemplar	6.500	6.500
03-Mar-10	Laptop HP	1	unit	5.000.000	5.000.000
15-Mar-10	Ongkos PP	1	kali	40.000	40.000
	MP4 Ixus 2 GB	2	unit	208.650	417.300
	Laser pen	2	unit	20.500	41.000
	Vacuum mini	2	unit	15.000	30.000
	USB Kingston 2 GB	3	unit	67.400	202.200
	USB Kingston 4 GB	3	unit	87.600	262.800
	USB V-Gen 2 GB	2	unit	68.800	137.600
	USB V-Gen 4 GB	2	unit	88.000	176.000
	Cooling pad lipat 2 fan	2	unit	13.500	27.000
	LCD cleaner	4	unit	5.000	20.000
	Trans flash microSD 2	1	unit	51.000	51.000
	Trans flash microSD 4 GB	1	unit	83.000	83.000
	Headset MP3/MP4	4	unit	5.500	22.000
	USB Bluetooth Antena	2	unit	18.000	36.000
	USB CR all in One Apollyon	1	unit	40.500	40.500
	Conector	1	unit	10.000	10.000
	HP Nokia 1661	1	unit	410.000	410.000
30-Mar-10	Ongkos PP	1	kali	64.000	64.000
	Speaker Sonic Gear Moro	1	unit	99.200	99.200
	USB Kingston 4 GB	5	unit	86.260	431.300
	Cooling pad lipat 2 fan	3	unit	13.000	39.000

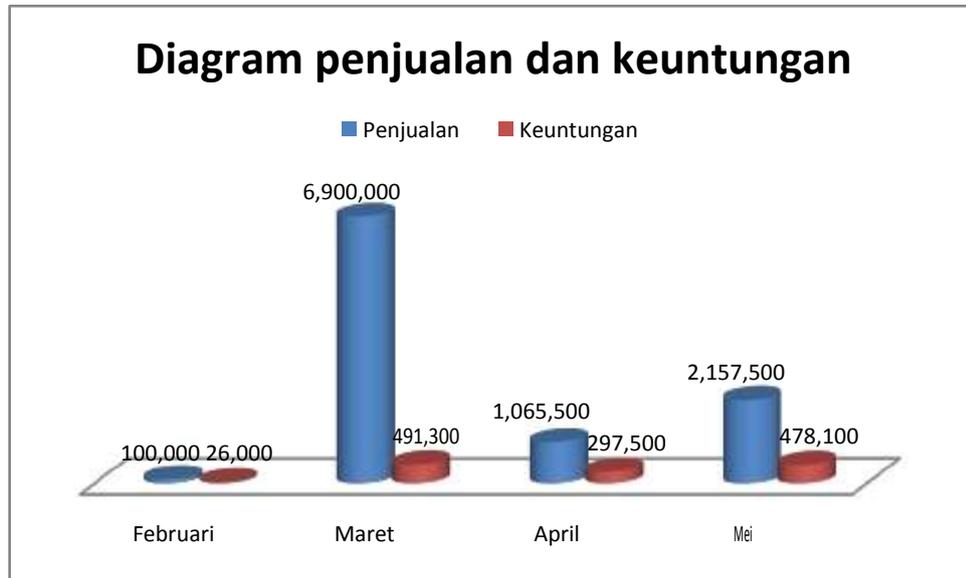
	Stabilizer Standar 500 Va	2	unit	13.000	26.000
	Vacuum mini	4	unit	15.000	60.000
	VCD Cleaner	1	unit	10.000	10.000
	Printer Canon MP 258	1	unit	660.000	660.000
09-Apr-10	Komputer second	1	unit	400.000	400.000
	Ongkos PP	1	kali	150.000	150.000
Total Pengeluaran					9.320.100

## V. HASIL DAN PEMBAHASAN

Tabel 2. Catatan Pendapatan Bee Tronik

Tanggal	No	Nama Barang	Harga Beli	Harga Jual	Laba Kotor
17-Feb-10	1	Keyboard protektor	5.000	10.000	5.000
	2	LCD protektor 10.2 inchi	20.000	25.000	5.000
	3	Mouse 013 usb B	25.000	30.000	5.000
	4	Card Rider 02	9.000	15.000	6.000
	5	Vacuum mini	15.000	20.000	5.000
04-Mar-10	1	laptop HP	5.000.000	5.200.000	200.000
08-Mar-10	1	cooling pad 10"	13.500	22.500	9.000
	2	cooling pad 10"	13.500	22.500	9.000
11-Mar-10	1	LCD cleaner	5.000	12.500	7.500
	2	mini vacuum	15.000	22.500	7.500
	3	LCD cleaner	5.000	15.000	10.000
16-Mar-10	1	HP Nokia 1661	410.000	450.000	40.000
20-Mar-10	1	FD kingston 4 GB	87.600	110.000	22.400
27-Mar-10	1	FD kingston 4 GB	87.600	110.000	22.400
	2	pointer	20.500	40.000	19.500
	3	LCD cleaner	5.000	15.000	10.000
	4	mini vacuum	15.000	25.000	10.000
	5	connector	10.000	15.000	5.000
	6	micro sd 2 GB	51.000	100.000	49.000
31-Mar-10	1	Printer canon MP258	660.000	720.000	60.000
	2	CD Cleaner	10.000	20.000	10.000
09-Apr-10	1	komputer second P4	400.000	600.000	200.000
20-Apr-10	1	headset mp3	5.500	15.000	9.500
	2	speaker sonic gear moro	99.200	140.000	40.800
	3	FD kingston 4 gb	87.600	110.000	22.400

24-Apr-10	1	FD kingston 4 gb	87.600	100.000	12.400
	2	FD kingston 4 gb	87.600	100.000	12.400
Total Pendapatan			7.250.200	8.065.000	814.800



Gambar 2. Diagram Penjualan dan Keuntungan Periode Februari-Mei 2010

Kami menargetkan barang yang tersisa akan terjual habis pada bulan Mei. Jika diasumsikan bahwa semua barang yang tersisa habis terjual pada bulan Mei tanpa tambahan pembelian barang atau biaya apapun, maka penjualan dan keuntungan pada periode Februari-Mei dapat dilihat pada Gambar 2, sehingga pada akhir periode diperoleh laba bersih sebesar Rp 902.400,- dengan benefit-cost ratio sebesar 1, 1 dan pay back periode selama 4 bulan (Tabel 3).

Tabel 3. Cashflow Bee Tronik Periode Februari-April 2010

Uraian	Februari	Maret	April	Mei
<b>Inflow</b>				
Penerimaan penjualan	Rp100.000	Rp6.900.000	Rp1.065.000	Rp2.157.500
Total Inflow	Rp100.000	Rp6.900.000	Rp1.065.000	Rp2.157.500
<b>Outflow</b>				
<b>Biaya-biaya</b>				
<b>Biaya Tetap</b>				
transportasi	Rp52.000	Rp104.000	Rp150.000	Rp0
Investasi	Rp49.000	Rp0	Rp0	Rp0
Administrasi	Rp23.200	Rp0	Rp0	Rp0
Total Biaya Tetap	Rp124.200	Rp104.000	Rp150.000	Rp0

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
 1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:  
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.  
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.  
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

Biaya Variabel				
Pembelian Barang-barang	Rp250.000	Rp8.291.900	Rp400.000	Rp0
Total Biaya Variabel	Rp250.000	Rp8.291.900	Rp400.000	Rp0
Total Outflow	Rp374.200	Rp8.395.900	Rp550.000	Rp0
Laba bersih	(Rp274.200)	(Rp1.495.900)	Rp515.000	Rp2.157.500
Laba Bersih Akumulatif	(Rp274.200)	(Rp1.770.100)	(Rp1.255.100)	Rp902.400
R/C	1,10			

Karena kami akan terus mengembangkan usaha ini meskipun program telah selesai, maka rencana pemanfaatan dana yang tersisa sebesar Rp 4.402.400 adalah untuk menyewa kios/counter selama 1 tahun ke depan yaitu sebesar Rp 3.000.000,-. Sisa dananya akan kami belanjakan barang-barang dagangan lagi.

## VI. KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Kesimpulan dari program yang telah dilaksanakan adalah bahwa prospek penjualan barang elektronik dan aksesoris barang elektronik kebutuhan mahasiswa melalui Bee Tronic ini sangat menguntungkan untuk diusahakan. Terbukti dari keuntungan kami yang mencapai lebih dari 900 ribu dalam 3 bulan, dan masih dapat ditingkatkan lagi dengan meningkatkan jumlah penjualan. Usaha ini dapat digunakan sebagai pengembangan jiwa entrepreneur mahasiswa, menjadi sumber tambahan uang saku ataupun usaha sampingan yang berpotensi tidak pernah sepi dari pembeli, karena didirikan di lingkungan kampus yang target pasarnya adalah mahasiswa yang senantiasa membutuhkan berbagai macam barang elektronik.

Peluang usaha tersebut dapat dijadikan lapangan kerja yang baru di masyarakat di mana masyarakat harus mulai memanfaatkan hal-hal kecil yang ada untuk dijadikan sesuatu yang dapat bernilai ekonomi.

### Saran

Saran bagi program ini yaitu melakukan follow up terhadap usaha-usaha kecil yang telah dibentuk oleh mahasiswa. Sehingga usaha-usaha tersebut tidak hanya menjamur saat musim PKM kemudian lenyap setelah program berakhir. Penyelenggara program ini hendaknya benar-benar memantau program ini sebaik mungkin karena masih banyak mahasiswa yang menjadikan ajang ini untuk mendapat uang saku tambahan, dan tidak benar-benar menjadikannya sebagai moment untuk menjadi entrepreneur muda.

### LAMPIRAN

#### a. Produk



Gambar 3. Vacum USB



Gambar 4. Mouse USB



Gambar 5. Cooling Pad Kecil



Gambar 6. Card Reader



Gambar 7. Bluetooth USB



Gambar 8. Cooling Pad Besar



Gambar 9. Multi Card Reader



Gambar 10. USB Kingston 4G



Gambar 11. USB Vandisk 2G



Gambar 12. MP4



Gambar 13. Deam USB 4G



Gambar 14. Keyboard Protector

### b. Logo dan Contoh Publikasi



Gambar 15. Publikasi Bee Tronik



Gambar 16. Logo Bee Tronik

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.