



LAPORAN PKMK

PENGEMBANGAN USAHA KAOS DENGAN DESAIN BERTEMAKAN PANGAN TRADISIONAL SEBAGAI SARANA PENINGKATAN RASA CINTA TERHADAP KEBUDAYAAN BANGSA

Oleh :

Anisa Rahmadani	F24070101	2007
Wonojatun	F24060686	2006
Rizkita Ria	F24070024	2007
Munyatul Islamiyah	F24070100	2007
Adi Indra Permana	F24070106	2007

INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2010



HALAMAN PENGESAHAN

- Judul Kegiatan : PENGEMBANGAN USAHA KAOS BERTEMA PANGAN TRADISIONAL DALAM RANGKA MENINGKATKAN KECINTAAN TERHADAP BUDAYA BANGSA
1. Bidang Kegiatan : ()PKMP (√)PKMK
()PKMT ()PKMM
 2. Bidang Ilmu : ()Kesehatan ()Pertanian
()MIPA ()Teknologi dan Rekayasa
(√)Sosial Ekonomi()Humaniora
()Pendidikan
 3. Ketua Pelaksana Kegiatan
 4. Anggota Pelaksana Kegiatan/Penulis : 4 Orang
 5. Dosen Pendamping
 6. Biaya Kegiatan Total
 - a. Dikti : Rp 6. 878.500,00
 - b. Sumber Lain : -
 7. Jangka Waktu Pelaksanaan : 6 Bulan
- Bogor, 5 Juni 2010
- Menyetujui
 a.n. Ketua Departemen Ilmu dan Teknologi Pangan
 Sekretaris,
- Ketua Pelaksana
- (Dr. Ir. Nurheni Sri Palupi, M.Si)
 NIP.19610802.198703.2.002
- (Anisa Rahmadani)
 NRP. F24070101
- Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan
- Dosen Pembimbing
- (Prof. Dr. Ir. Yonny Koesmaryono, Msc)
 NIP. 19581228.198503.1.003
- (Dr. Ir. Nurheni Sri Palupi, M.Si)
 NIP. 19610802.198703.2.002



KATA PENGANTAR

Puji syukur kami ucapkan kehadiran Allah SWT, karena berkat dan rahmatNya laporan akhir Program Kreativitas Mahasiswa (PKM) bidang kewirausahaan yang berjudul “Pengembangan Usaha Kaos Dengan Desain Bertemakan Pangan Tradisional Sebagai Sarana Peningkatan Rasa Cinta Terhadap Kebudayaan Bangsa” ini dapat diselesaikan dengan baik.

Laporan ini merupakan laporan akhir dari serangkaian kegiatan Program Kreativitas Mahasiswa (PKM) yang telah didanai oleh Dierktorat Jenderal Pendidikan Tinggi (DIKTI) dalam mempertanggungjawabkan kegiatan yang telah dilakukan. Banyak hal positif yang kami dapatkan dalam pelaksanaan kegiatan ini, terutama pengembangan jiwa kewirausahaan dan kemandirian sejak dini.

Program kewirausahaan ini tidak akan terlaksana secara maksimal tanpa bantuan dari berbagai pihak. Terutama kami ucapkan terima kasih kepada Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi (DIKTI) yang telah mendanai program ini secara penuh, kepada orang tua kami yang selalu memberikan doa dan dukungannya, kepada dosen pembimbing Ibu Dr. Ir. Nurheni Sri Palupi, M.Si yang telah membimbing kami selama kegiatan dengan penuh keikhlasan dan kesabaran. Kepada tim FORT atas kekompakkan dan kerjasamanya, kepada pelanggan dan pembeli yang telah bersedia membeli dan menggunakan produk kami.

Bogor, 5 Juni 2010

Penulis



ABSTRAK

Pakaian merupakan kebutuhan sandang manusia yang harus dipenuhi. Ada banyak jenis pakaian yang dikenal masyarakat, salah satunya adalah kaos yang banyak digunakan oleh berbagai kalangan, baik orang tua, dewasa, remaja, maupun anak kecil. Oleh karena itu, kaos merupakan salah satu media yang dapat digunakan untuk menanamkan rasa cinta terhadap kebudayaan Indonesia. Indonesia merupakan negara kepulauan dari sabang sampai merauke yang kaya akan budaya. Salah satunya adalah makanan tradisional yang berasal dari berbagai daerah di Indonesia. Sekarang ini adalah era globalisasi dimana kebudayaan dari luar dapat dengan bebas masuk ke Indonesia. Akibatnya, sebagian besar generasi muda Indonesia kurang mengenal budayanya sendiri. Untuk mengenal budaya Indonesia dan menanamkan rasa cinta terhadap tanah air, kaos merupakan media yang tepat. Sebuah kaos yang bergambar makanan tradisional dan bertuliskan cerita mengenai makanan tersebut diyakini dapat meningkatkan pengetahuan generasi muda Indonesia terhadap pangan Indonesia.

Kata kunci : Indonesia, budaya, generasi muda, kaos , makanan tradisional

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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

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

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

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

I. PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan negara yang sangat kaya akan kebudayaan. Beragam tarian dan lagu daerah, adat istiadat, tradisi, bahkan sampai makanan. Keanekaragaman ini disebabkan karena Indonesia merupakan negara kepulauan yang gugusan pulau-pulaunya tersebar dari Sabang sampai Merauke.

Dengan diberlakukannya era globalisasi, hampir sebagian besar warga Negara Indonesia tidak mengetahui kebudayaan-kebudayaan Indonesia. Hal ini sangat memprihatinkan mengingat sebagian besar penduduk Indonesia yang tidak mengetahui adalah generasi muda yang merupakan penerus bangsa. Kurangnya rasa kepedulian terhadap kebudayaan Indonesia merupakan faktor terpenting yang membuat mereka melupakan kebudayaan sendiri. Hal ini berdampak pada diakuinya beberapa kebudayaan Indonesia oleh negara tetangga yang sedang marak sekarang ini.

Dilatarbelakangi hal tersebut, muncul suatu ide yaitu membuat kaos dengan desain bertemakan makanan khas daerah Indonesia. Desain bertemakan makanan khas daerah Indonesia bertujuan untuk menumbuhkan rasa cinta masyarakat terhadap kebudayaan Indonesia, dimana rasa keingintahuan dan kecintaan masyarakat terhadap kebudayaan Indonesia masih sangat minim, terutama generasi muda Indonesia. Dengan memakai kaos ini, diharapkan masyarakat akan lebih mengenal dan lebih mencintai kebudayaan Indonesia, khususnya pangan tradisional.

Selain hal di atas, alasan kuat dikembangkan ide tersebut karena minimnya barang-barang khas Indonesia yang dapat dijadikan cinderamata. Seorang turis pastinya ingin membeli barang khas negara yang dikunjunginya sebagai cinderamata di negaranya. Tapi sayangnya, di Indonesia jarang ditemukan barang yang mencerminkan kebudayaan Indonesia itu sendiri. Hal tersebut tentu saja dapat dijadikan indikator bahwa pangsa pasar kaos makanan khas daerah Indonesia masih sangat layak dikembangkan.

Alasan lain yang membuat dikembangkannya ide ini adalah dilandasi oleh potensi wilayah produksi dan pasar yang strategis. Hal tersebut dapat dilihat dari cukup banyaknya turis yang mengunjungi Indonesia. Hal tersebut secara tidak langsung merupakan cara untuk memperkenalkan salah satu kebudayaan Indonesia, yaitu makanan khas daerah Indonesia kepada orang asing.

Kaos berdesain makanan khas daerah Indonesia merupakan salah satu upaya untuk menjaga dan melestarikan kebudayaan Indonesia. Kaos ini diharapkan dapat menumbuhkan rasa keingintahuan dan kecintaan masyarakat Indonesia terhadap kebudayaan Indonesia. Dengan demikian, diharapkan akan meningkatkan rasa nasionalisme masyarakat Indonesia.

I.2 Perumusan Masalah

Penggunaan kaos tidak terlepas dari kehidupan sehari-hari manusia karena fungsinya yang sangat penting, yaitu sebagai sandang yang menutupi dan melindungi tubuh manusia. Hal ini mendorong masyarakat untuk mengoleksi berbagai jenis kaos dan pada akhirnya akan meningkatkan permintaan masyarakat terhadap kaos.

Melihat fenomena tersebut, maka timbullah ide untuk mengembangkan suatu usaha kaos dimana masyarakat dapat memenuhi kebutuhan primernya. Selain itu masyarakat juga tidak perlu mempersoalkan harga kaos yang terlalu mahal dan desain serta bahan yang terkesan “pasaran”.

Kaos saat ini tidak hanya dijadikan kebutuhan akan fungsinya sebagai sandang, tetapi juga sebagai gaya hidup. Selain itu, kaos dengan desain bertemakan makanan khas daerah Indonesia bertujuan untuk menumbuhkan rasa cinta terhadap kebudayaan Indonesia sehingga ada keinginan untuk menjaga dan melestarikan kebudayaan Indonesia. Kaos ini juga dapat dijadikan sarana untuk memperkenalkan salah satu kebudayaan Indonesia yang sangat beragam kepada orang asing.

I.3 Tujuan Program

1. Memperkenalkan makanan khas Indonesia kepada masyarakat luas (lokal dan internasional) melalui kaos.
2. Melestarikan kebudayaan lokal (makanan) dari klaim negara lain dengan mempopulerkannya lewat kaos.
3. Mengasah jiwa kewirausahaan dengan mendirikan usaha kaos komersial.
4. Memperoleh pengalaman dan pendapatan dari usaha kaos yang akan dijalani.

I.4 Luaran yang Diharapkan

Program kreativitas ini diharapkan dapat menghasilkan suatu produk berupa kaos dengan desain bertemakan pangan tradisional yang dapat menambah pengetahuan masyarakat luas terhadap makanan khas Indonesia serta maembuat mereka bangga dan cinta memakai produk buatan anak bangsa.

r

I.5 Kegunaan Program

Kegiatan ini merupakan langkah awal untuk merangsang dan meningkatkan kreativitas mahasiswa serta menumbuhkan jiwa kewirausahaan pada tiap individu dalam kelompok ini. Sehingga dapat tumbuh menjadi individu yang mandiri yang mampu membuka peluang usaha bagi orang lain.

Kegiatan ini akan menjadi wadah untuk melatih diri agar terbiasa bekerjasama didalam satu tim. Dengan adanya kegiatan ini diharapkan akan menjadi fasilitas bagi kelompok ini untuk membentuk sebuah kelompok usaha yang dapat mendatangkan keuntungan.

Dengan usaha pembuatan kaos bertemakan pangan tradisional ini diharapkan menjadi salah satu sarana untuk memperkenalkan makanan khas Indonesia kepada masyarakat luas (lokal dan internasional). Selain itu melalui program ini, dapat menumbuhkan rasa bangga dan cinta masyarakat terhadap budaya dan produk buatan bangsa sendiri.

II. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

II.1 Modal Usaha

Modal awal usaha dibutuhkan untuk dapat menjalankan suatu bisnis. Rencana modal usaha untuk menjalankan usaha kaos didapat dari dana hibah Dikti.

II.2 Biaya Produksi

Biaya produksi terdiri dari biaya langsung dan tidak langsung. Biaya bahan langsung dalam pembuatan kaos adalah katun, benang, tinta sablon, bahan label, kemasan bening dan kemasan kresek. Biaya bahan tidak langsung meliputi upah pekerja, biaya mesin, biaya penyusutan, biaya listrik, dll.

II.3 Volume Produksi dan Proyeksi Penjualan

Volume produksi kaos untuk bulan pertama ditetapkan sebesar 50 buah kaos perbulan. Sedangkan untuk bulan kedua dilakukan produksi yaitu sebesar 100% atau sekitar 60 buah kaos perbulan begitu juga untuk bulan ketiga hingga bulan selanjutnya.

II.4 Analisis Kelayakan Usaha dan Perhitungan Break Event Point (BEP)

Kelayakan bisnis pendirian usaha serabi pelangi dari aspek ekonomis-financial didasarkan pada beberapa kriteria investasi, yaitu NPV (*Net Present Value*), IRR (*Internal Rate Return*), Net B/C, PP (*Payback Periode*), dan BEP (*Break Event Point*). Usaha serabi pelangi dikatakan layak untuk dijalankan apabila memiliki nilai NPV, B/C, dan BEP positif serta IRR lebih besar dari suku bunga yang berlaku.

III. METODE PENDEKATAN

III.1 Proses Praproduksi

Proses praproduksi dilaksanakan selama dua bulan terdiri dari beberapa langkah yaitu langkah penyusunan proposal bisnis, *hunting* foto makanan tradisional, mencari sejarah tentang makanan tradisional (*story board*) yang telah di foto, perancangan desain kaos, pencarian vendor atau tempat produksi kaos, pencarian lokasi penjualan, dan persiapan bahan-bahan ataupun alat-alat yang dibutuhkan.

III.2 Proses Produksi

Adapun beberapa tahap proses produksi kaos FORT sebagai berikut :



Gambar 1. Proses Produksi Kaos FORT

III.3 Publikasi dan Promosi

Publikasi dan promosi dilakukan melalui beberapa cara seperti penyebaran pamflet dan brosur mengenai kaos FORT, pemberian kartu nama kepada konsumen kaos FORT, media massa berupa pengiklanan di media cetak yaitu dalam majalah EMULSI, melalui internet meliputi : kaskus, twitter dan facebook dan *word of mouth*.

III.4 Pemasaran

Pemasaran dilakukan secara langsung yaitu di sekitar kampus IPB Darmaga dan di Jakarta serta akan mengikuti bazaar dan ekspo di daerah target potensial di Bogor maupun kampus IPB. Selain itu, dilakukan pemasaran secara tidak langsung yaitu melalui *online shop* seperti kaskus dan facebook

III.5 Pelaporan Kegiatan

Pelaporan kegiatan dilakukan sebagai evaluasi dan pertanggungjawaban dalam pelaksanaan kegiatan PKM Kewirausahaan ini. Evaluasi kegiatan dilakukan secara internal pada setiap tahap terutama pada aspek *financial* yang menentukan sehat atau tidaknya program kewirausahaan dilaksanakan. Evaluasi kegiatan dihadiri oleh CEO dan semua manager pimpinan dan staff penanggung jawab. Evaluasi kegiatan dilakukan satu minggu sekali setelah tim selesai kuliah.

IV. PELAKSANAAN PROGRAM

IV.1 Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Program ini dilaksanakan pada bulan Januari – Juni 2010 yang berlokasi di Jalan Babakan Tengah Darmaga, Bogor.

IV.2 Instrumen Pelaksanaan

Pelaksanaan usaha kaos FORT ini, dilakukan kerja sama dengan vendor yang berada di Bandung sehingga alat-alat yang dibutuhkan untuk proses produksi ini telah disediakan oleh vendor. Tidak banyak alat yang digunakan dalam proses penjualan karena dilakukan penjualan secara langsung yaitu langsung mendatangi konsumen yang berada di daerah kampus IPB Dramaga dan di Jakarta. Selain itu dilakukan penjualan secara tidak langsung yaitu melalui media elektronik seperti kaskus dan facebook. Konsumen akan melakukan *online shop* dan melakukan pemesanan, kemudian kaos akan dikirim ke alamat konsumen yang di tuju.

IV.3 Jadwal Faktual

Bulan	Tanggal	Kegiatan
Februari	1-7	Hunting Foto makanan dan sejarah tentang makanan tersebut
	15-20	Desain Kaos FORT
	25-28	Pencarian Vendor
Maret	5	Identifikasi vendor (Harga, jenis bahan, jenis sablon)
	7	Kerjasama Antara FORT dengan Vendor “Rainbow”

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 kritika atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

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

	10	<i>Brainstorming</i> dengan anggota kelompok
	16	Hunting Foto makanan dan sejarah tentang makanan tersebut
	19	Mulai Penjualan Online di Facebook dan Kaskus perdana (Pre-Order)
	21	Pemesanan Kaos FORT Periode I
April	1	<i>Brainstorming</i> dengan anggota kelompok
	3	Pembuatan dan pengedaran pamflet
	20	Pemesanan Kaos Fort Periode II
	21	Laporan Kemajuan Kaos FORT
	25	Monitoring dan Evaluasi IPB
Mei	1	Penjualan Kaos FORT
	3	Kerjasama Iklan dengan Majalah Emulsi
	3	Kerjasama Pemesanan Kaos dengan IPMM
	4	Kerjasama Pemesanan Kaos dengan IMMAM

IV.4 Pelaksanaan

Pelaksanaan program kewirausahaan kaos FORT ini dibagi kedalam empat tahapan pelaksanaan, yaitu : tahap praproduksi, tahap promosi, tahap produksi dan penjualan, dan tahap evaluasi.

Tahap praproduksi dilaksanakan selama dua bulan yaitu Januari hingga Februari 2010 yang terdiri dari beberapa langkah yaitu langkah penyusunan proposal bisnis, *hunting* foto makanan tradisional, pencarian sejarah tentang makanan tradisional yang telah di foto, pencarian vendor atau tempat produksi kaos, perancangan desain kaos, dan persiapan bahan-bahan ataupun alat-alat yang dibutuhkan.

Hunting (pencarian) foto dilakukan untuk mencari makanan tradisional yang akan dijadikan sebagai desain kaos FORT. Tim FORT melakukan wisata kuliner makanan tradisional Indonesia kemudian makanan tersebut akan langsung di foto sebagai desain dari kaos FORT.

Tim FORT mencari sejarah tentang makanan tradisional (*story board*) yang telah di foto pada buku-buku ataupun dari internet yang kemudian akan diterjemahkan ke dalam bahasa inggris. *Story board* ini akan dijadikan sebagai desain bagian belakang kaos FORT.

Perancangan desain kaos FORT dilakukan dengan menambahkan efek-efek agar gambar menjadi lebih bagus dan menarik serta menambahkan *story board* mengenai makanan tradisional pada bagian belakang kaos. Gambar makanan tradisional yang digunakan dalam desain kaos FORT merupakan foto asli yang dilakukan oleh salah satu anggota tim FORT.

Pencarian vendor atau tempat produksi kaos dilakukan dengan mencari di internet ataupun bertanya kepada teman-teman. Pada akhirnya didapatkan vendor yang berkompeten dan sesuai yaitu RAINBOW , vendor di daerah Bandung.

Pemilihan lokasi penjualan didasarkan pada tingkat keramaian dan lokasi yang strategis untuk menjual kaos FORT ini, akhirnya diputuskan untuk berjualan di sekretariat HIMITEPA (Himpunan Ilmu dan Teknologi Pangan) IPB karena

lokasi ini merupakan salah satu tempat bagi mahasiswa Ilmu dan Teknologi Pangan bersantai pada waktu senggang saat menunggu waktu kuliah selanjutnya selain itu sekret ini dekat dengan kantin SAPTA FATETA IPB. Serta dilakukan penjualan dengan cara melakukan kerjasama *profit share* di kantin STEVIA FAPERTA IPB. Tetapi penjualan dari kaos FORT ini tidak terbatas hanya pada satu tempat saja, dilakukan penyebaran brosur, pengiklanan di majalah EMULSI maupun di internet sehingga kaos dikirim kepada konsumen yang memesan kaos FORT.

Langkah terakhir dalam proses praproduksi adalah persiapan alat. Alat-alat utama yang dibutuhkan dalam pembuatan kaos FORT ini adalah alat sablon dan cetak kaos. Akan tetapi, karena dana yang didapatkan terbatas maka telah dilakukan kerjasama dengan vendor RAINBOW yang terdapat di Bandung untuk mencetak kaos FORT ini sehingga biaya produksi dapat ditekan. Alat-alat lain yang disiapkan adalah pembuatan stempel, dan pembelian tripod serta alat-alat atau bahan-bahan yang digunakan untuk media promosi seperti pembuatan *leaflet*, pamflet, katalog, dan kartu nama.

Tahap produksi dan penjualan dilakukan dari bulan Maret (21 Maret 2010) sampai dengan bulan Juni 2010, akan tetapi sampai saat ini pun usaha kaos FORT ini masih tetap berjalan. Proses produksi kaos FORT dilakukan dengan bekerjasama dengan vendor RAINBOW yang terdapat di daerah Bandung. Vendor dipilih berdasarkan kesesuaian harga, kualitas bahan, dan kualitas sablon yang disediakan oleh vendor tersebut. Desain kaos FORT akan dikirim ke vendor dan kemudian vendor akan membuat kaos FORT. Proses penjualan dilakukan di sekitar kampus IPB Darmaga dan di Jakarta serta bazaar dan ekspo di daerah target potensial di Bogor. Selain itu, melalui internet ataupun *online shop*.

Pembelian baju dapat dilakukan secara online yaitu melalui kaskus, dan facebook maupun secara langsung mengirimkan sms kepada *contact person* FORT. Kelebihan sistem ini adalah pembeli dapat memesan kaos FORT tanpa harus melakukan tatap muka langsung dengan anggota tim FORT dan tidak menghabiskan waktu namun kekurangannya adalah pembeli harus menunggu sampai pemesanan memenuhi batas minimal yaitu vendor akan melakukan produksi apabila telah ada pemesanan maksimal yaitu 24 kaos. Harga yang ditawarkan pun Rp 40.000,00 cocok dengan kondisi target sasaran yang telah disegmentasi dan ditargetkan oleh manajemen yaitu mahasiswa, dosen, karyawan, dan masyarakat umum.

Tahap promosi dilakukan melalui beberapa cara seperti penyebaran pamflet dan brosur mengenai produk kaos FORT, pemberian kartu nama, media massa seperti majalah EMULSI, dan *Word of Mouth*. Selain itu, melalui internet yang meliputi email, *friendster*, *facebook*, *twitter*, kaskus, dan website.

Tahap terakhir adalah tahap evaluasi, dilakukan sebagai evaluasi dan pertanggung jawaban dalam pelaksanaan kegiatan PKM Kewirausahaan ini. Evaluasi kegiatan dilakukan secara internal pada setiap tahap terutama pada aspek finansial yang menentukan sehat atau tidaknya program kewirausahaan dilaksanakan. Evaluasi kegiatan dihadiri oleh CEO dan semua manager pimpinan dan staf penanggung jawab.

IV.5 Rancangan dan Realisasi Biaya

Dana yang diperoleh dari DIKTI adalah sebesar Rp 6.878.500, selanjutnya setelah dana tersebut digunakan untuk produksi kaos sebanyak 96 kaos sebesar Rp Rp 3.456.000 untuk bahan combed 20d. Lalu dana digunakan untuk produksi kaos pesanan Omda IMMAM dan Omda IPMM sebanyak total 60 kaos. Dana yang dikeluarkan untuk produksi tersebut sebesar Rp 2.160.000. Sisa dana digunakan untuk membeli peralatan Investasi dan biaya operasinal lainnya serta pemasaran sebesar total Rp 1.262.500. Total biaya yang telah dikeluarkan sebesar Rp 6.878.500 sesuai dengan anggaran yang telah DIKTI berikan.

Pemasukan didapat dari penjualan kaos yang telah jadi yaitu $80 \times \text{Rp } 40.000 = \text{Rp } 3.840.000$ untuk kaos combed 20d. Laba yang akan didapatkan untuk periode pertama adalah Rp 384.000. Selanjutnya dari penjualan kaos Omda IMMAM yaitu $36 \times \text{Rp } 40.000 = \text{Rp } 1.440.000$. Laba yang akan didapatkan yaitu Rp 144.000. dana lain didapat dari hasil penjualan kaos ke Omda IPMM yaitu $24 \times \text{Rp } 40.000 = 960.000$ dan laba yang didapat sebesar Rp 96.000. Sehingga total laba yang telah didapat sampai saat ini yaitu Rp 624.000. Secara rinci rancangan dan realisasi biaya yang telah dilakukan oleh tim PKMK FORT disajikan pada Tabel 1.

RANCANGAN ANGGARAN				REALISASI ANGGARAN		
No	Uraian	Jumlah	Total	Uraian	Jumlah	Total
Biaya Investasi				Biaya Investasi		
1	Mesin Jahit	1	1.500.000	Stempel	1	65.000
2	Mesin Obras	1	1.000.000	Tripod Kamera	1	50.000
3	Mesin Sablon	1	2.000.000	Kartu Nama	500	245.000
Biaya Promosi				Biaya Promosi		
1	Pamflet leaflet	500 lbr	50.000	Iklan Emulsi	1	50.000
2	Sewa Stand	6	1.500.000	Pamflet	30	30.000
Biaya Proposal				Biaya Promosi		
1	Pengetikan		50.000	Leaflet	205	47.500
2	Penggandaan	6 copy	60.000	Sewa Stand	1	200.000
Total Biaya Investasi			6.160.000	Biaya Operasional		
Biaya Operasional			1.644.000	Proposal		75.000
Total Anggaran			7.804.000	Sewa Tempat		500.000
				Biaya Operasional I		3.456.000
				Biaya Operasional		1.296.000
				Biaya Operasional Omda		864.000
				Total Pengeluaran		6.878.500

Pemasukan

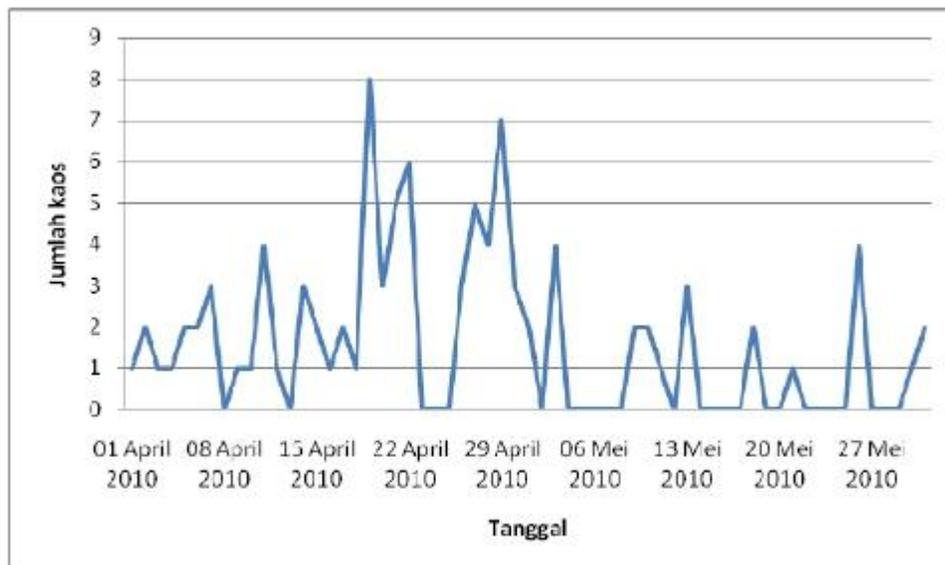
a. Dikti	Rp 6.878.500
b. Laba Periode I	Rp 384.000
c. Laba Penjualan Omda IMMAM	Rp 144.000
d. Laba Penjualan Omda IPMM	Rp 96.000
Total	Rp 7.502.500

Pengeluaran

	Rp 6.878.500
Sisa	Rp 624.000

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

Tahap penjualan berjalan dari tanggal 1 April - 31 Mei 2010. Sampai saat ini telah terjual 96 kaos. Angka tersebut tergolong tinggi, karena kaos FORT ini merupakan kaos berdesain baru. Angka tersebut juga menunjukkan bahwa tingkat penerimaan masyarakat terhadap produk baru yang dimodifikasi masih tinggi. Rata-rata penjualan penjualan perharinya yaitu 1-2 kaos. Terjadi penurunan dan kenaikan pada jumlah kaos yang terjual setiap hari nya, beberapa kali kaos FORT tidak terjual sama sekali tetapi di lain pihak kaos FORT terjual dengan jumlah maksimum yaitu sebanyak 8 buah kaos pada tanggal 19 April 2010. Oleh karena itu, total penjualan kaos FORT selama periode 1 April – 31 Mei 2010 sebanyak 96 buah kaos. Berikut grafik penjualan kaos FORT pada periode 1 April – 31 Mei 2010 :

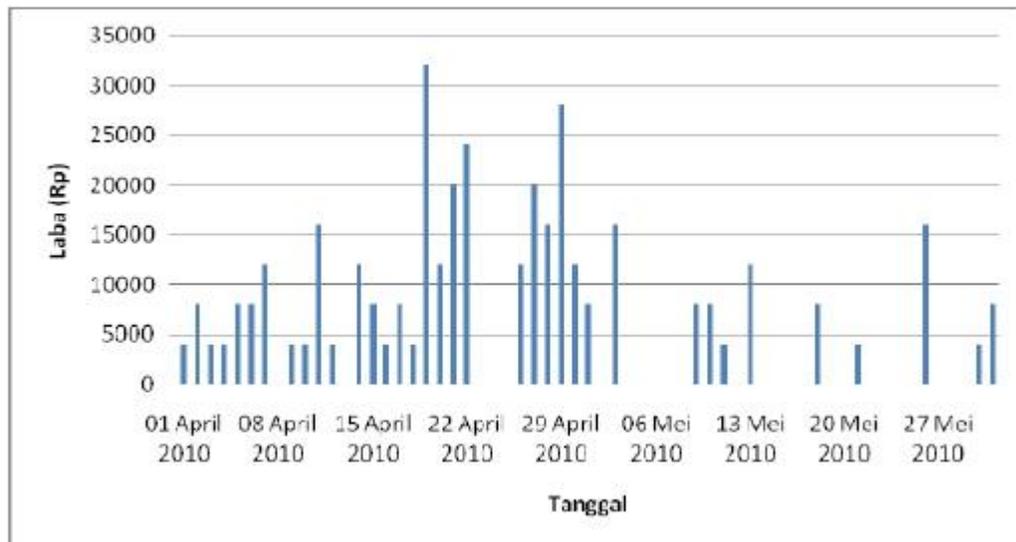


Gambar 3. Grafik Penjualan Kaos FORT Periode 1 April – 31 Mei 2010

Grafik menunjukkan penjualan kaos FORT yang fluktuatif. Hal ini dikarenakan jumlah kaos yang terjual per harinya tidak tetap. Penjualan kaos tidak seperti penjualan makanan yang setiap harinya selalu terjual karena makanan merupakan kebutuhan primer bagi manusia. Penjualan kaos FORT ini tergantung pemesanan dari konsumen. Oleh karena itu, dilakukan sistem promosi dan pemasaran yang lebih ketat. Penjualan tidak hanya dilakukan secara langsung tetapi dilakukan dengan media internet yaitu facebook dan kaskus atau yang biasa dikenal dengan nama *shopping online*.

Omset yang didapat oleh usaha kaos FORT dari tanggal 1 April sampai dengan 3 Mei 2010 sebesar Rp 3.840.000,00 dimana keuntungan yang diperoleh selama periode 1 April – 31 Mei 2010 mencapai Rp

384.000,00. Berikut grafik laba/rugi penjualan kaos FORT selama 1 April – 31 Mei 2010 :



Gambar 4. Grafik Laba/Rugi Penjualan Kaos FORT Pada Periode 1 April – 31 Mei 2010

Berdasarkan analisis kelayakan usaha didapat nilai NVP, IRR, dan B/C usaha serabi pelangi. *Net Present Value* (NPV) yang diperoleh dari bisnis kaos FORT ini adalah Rp 7.708.131,00. NPV menunjukkan angka positif sehingga bisnis layak untuk dilaksanakan. Nilai tersebut memberi arti bahwa proyek ini mampu memberikan keuntungan bersih sebesar Rp 7.708.131,00 di masa mendatang, apabila diukur dengan nilai uang sekarang. Nilai *Internal Rate Return* (IRR) yang diperoleh dari bisnis ini sebesar 32,12%. Berdasarkan nilai tersebut, bisnis layak dilaksanakan karena nilai tersebut berada diatas tingkat suku bunga yang ditetapkan sebagai *discount factor* (12%). Nilai IRR harus lebih tinggi daripada nilai bunga bank. Jika nilai IRR ternyata dekat dengan angka bunga bank, maka praktis modal yang ditanam pada bisnis bersangkutan kurang banyak memberikan keuntungan. Nilai Net B/C dari usaha ini menunjukkan angka 4,63 artinya setiap 1 rupiah biaya yang dikeluarkan akan menghasilkan imbalan keuntungan sebesar 4,63 rupiah. Sementara nilai *payback periode* (PP) yang diperoleh yaitu 0,26 tahun atau setara dengan 3 bulan 4 hari, ini berarti biaya investasi yang ditanamkan dapat kembali selama 3 bulan 4 hari usaha dijalankan.

Berdasarkan hasil analisis kelayakan usaha yang dilihat dari indikator-indikator yang telah dijelaskan diatas (NPV, IRR, dan B/C) usaha kaos FORT **SANGAT LAYAK UNTUK DIJALANKAN.**

Rencana kedepan yang disusun oleh tim, adalah mendaftarkan hak merk dagang dan hak paten kaos FORT, melakukan *profit share* dengan toko-toko ataupun distro yang terdapat di Bogor, bekerja sama dengan pihak pariwisata atau



pun travel-travel dalam memasarkan kaos FORT sebagai cinderamata yang dapat di beli oleh para turis yang datang ke Indonesia, memperluas daerah pemasaran sampai ke seluruh Indonesia.

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

VI.1 Kesimpulan

Dalam proses pembuatan Kaos FORT, tim memutuskan menggunakan jasa vendor. Hal ini terkait dengan masalah dana yang tersedia. Sebelum kaos dicetak oleh vendor, tim harus merancang desain gambar yang akan dicetak. Produksi kaos ditentukan oleh jumlah pemesanan dimana kaos yang akan diproduksi minimal sebanyak 24 kaos dengan desain dan warna kaos yang sama. Kaos yang diproduksi dengan tiga macam makanan tradisional, yaitu gudeg, mochi, dan empek-empek, telah terjual sebanyak 96 kaos dengan keuntungan sebesar Rp 384.000. Penjualan ini berlangsung selama 2 bulan, yaitu April-Mei 2010. Hasil ini merupakan suatu keberhasilan dari target yang direncanakan, yaitu BEP sebesar 54 kaos dimana selama penjualan BEP telah terlampaui.

VI.2 Saran

Selama tim melakukan produksi kaos, tim mengalami beberapa hambatan baik dari dalam maupun dari luar. Oleh karena itu, terdapat beberapa saran agar kinerja menjadi lebih baik, diantaranya : jadwal dan target yang akan dilaksanakan ditulis dalam sebuah buku agenda, pelaksanaan setiap jadwal di monitoring oleh dosen pembimbing sehingga disiplin waktu tercapai, pemakaian vendor sebagai tempat produksi kaos harus dilakukan di tempat yang lebih dekat agar tim mudah mengontrol dan menjangkaunya, komunikasi dalam tim harus tetap terjalin dengan baik, pemasaran dan penjualan kaos tidak hanya dilingkup kampus IPB dan kota Bogor saja, usahakan mencapai pasar di luar Kota Bogor. Hal ini mengingankan visi dari terbentuknya PKM Kaos FORT, yaitu menanamkan rasa cinta tanah air terhadap generasi muda khususnya dan bangsa Indonesia umumnya.

LAMPIRAN 1. DOKUMENTASI KEGIATAN

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 kritika atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

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





© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University

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 kritika 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 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 kritika atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

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



LAMPIRAN 2. BIAYA INVESTASI DAN BIAYA OPERASIONAL

Biaya Investasi			
Peralatan Produksi	Jumlah	Harga Satuan	Total Harga
Stempel	1	Rp 65,000.00	Rp 65,000.00
Tripod Kamera	1	Rp 50,000.00	Rp 50,000.00
Sewa Tempat	1	Rp 900,000.00	Rp 900,000.00
Biaya Promosi			
Iklan di Majalah Emulsi	1	Rp 50,000.00	Rp 50,000.00
Pamflet	45	Rp 1,200.00	Rp 54,000.00
Leaflet	305	Rp 300.00	Rp 91,500.00
Kartu nama	500	Rp 850.00	Rp 425,000.00
Sewa stand	1	Rp 200,000.00	Rp 200,000.00
Biaya Proposal			
Pembuatan			Rp 25,000.00
Penggandaan	5	Rp 10,000.00	Rp 50,000.00
Total Biaya Investasi			Rp 1,910,500.00
Biaya Operasional			
Nama Bahan	Jumlah	Harga Satuan	Total Harga
Kaos+sablon combed 20d	78	Rp 36,000.00	Rp 2,808,000.00
Kaos OMDA IPMM	24	Rp 36,000.00	Rp 864,000.00
Kaos OMDA IMMAM	36	Rp 36,000.00	Rp 1,296,000.00
Total Biaya Operasional			Rp 4,968,000.00
Total Biaya			Rp 6,878,500.00

Biaya Penyusutan

jenis investasi	nilai beli	umur pakai (tahun)	biaya penyusutan per bulan
a. Tripod	Rp 50.000	3	Rp 1.389
b. Stempel	Rp 65.000	3	Rp 1.806
c. Sewa tempat	Rp 3.600.000	1	Rp 300.000
Total			Rp 303.194

LAMPIRAN 3. KATALOG FORT



© 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 artikel atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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 kritika atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

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

Rawon code: F0005

Betutu code: F0006

Gado-gado code: F0007

Rendang code: F0008

STANDAR UKURAN

Cowok	Lebar	Tinggi
XS	40	167
S	42	169
M	44	171
L	46	173
XL	48	175
XXL	50	177
XXXL	52	179
XXXXL	54	181

Cowok	Lebar	Tinggi	Lebarnya
XS	30	45	34
S	42	66	36
M	46	69	38
L	48	72	42
XL	50	75	44
XXL	52	78	46
XXXL	54	80	48
XXXXL	56	83	50

Spesifikasi
Cotton Combed 20 x (higher than 30x)
Jahit Rantai
Plastic Pack per pc

Harga
Rp. 40.000 - /pc

Pemesanan
Melayani pemesanan "custom desain",
dengan minimum order 24/pcs

Kontak
Dinda (0856 9810 103)

LAMPIRAN 4. PAMFLET DAN LEAFLET

New Style
T-SHIRT
KULINER KHAS INDONESIA
 Unik!!!
 bisa custom desain

Cukup Rp. 40.000,- /pc

Desain unik dengan tema kuliner khas Indonesia.
 Tersedia dalam berbagai pilihan warna.

Kontak:
 Dinda 0856 9810 163




Gado-gado
Mochi
 Betutu Gudeg
 Rawon Rendang
 Empek-empek

*custom desain: minimum order 24pcs



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 kritika atau tinjauan suatu masalah.
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

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



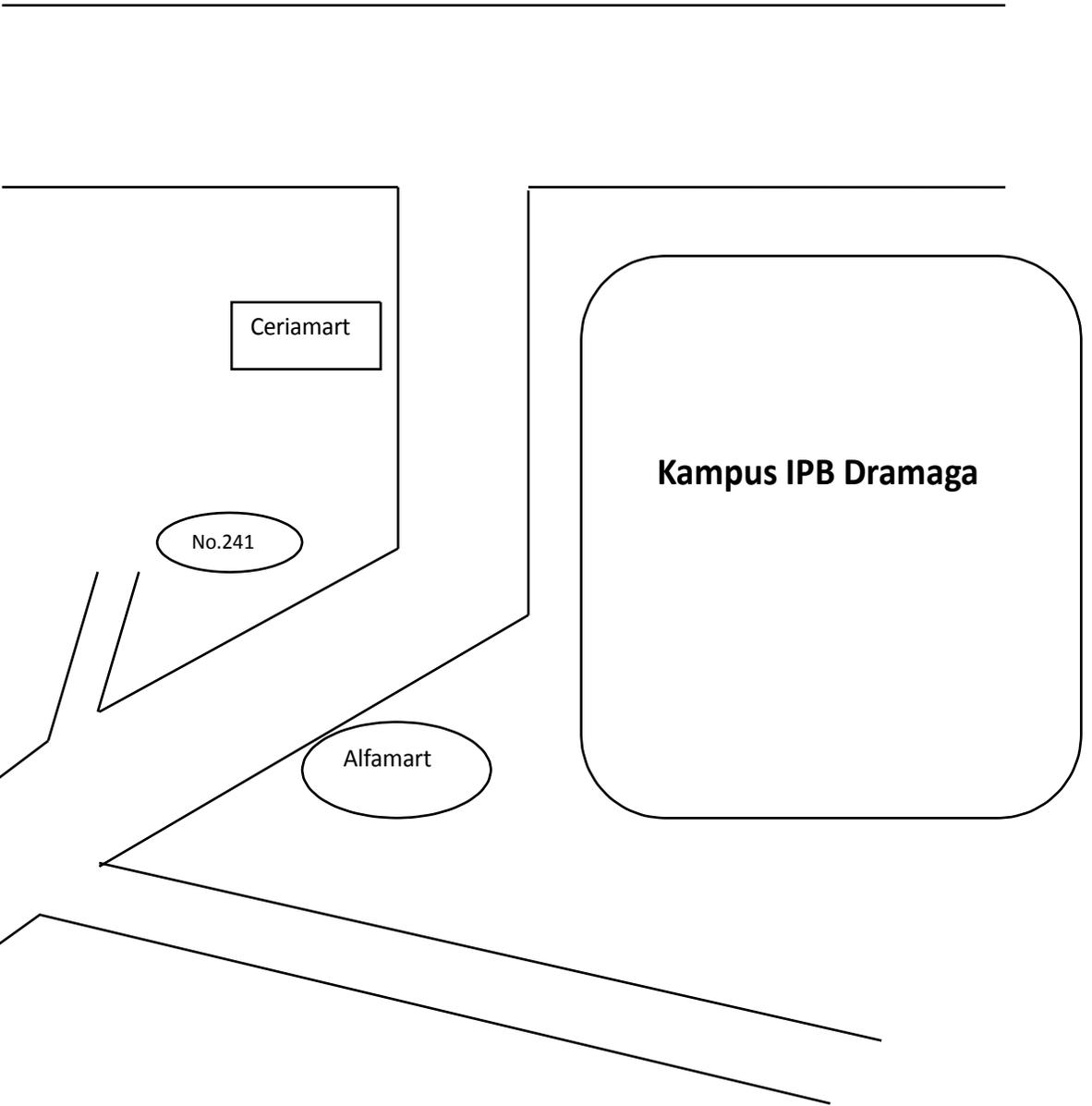
LAMPIRAN 5. CASHFLOW FORT

Uraian	Bulan Ke											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
INFLOW												
a. Baju combed 20	Rp 980.000	Rp 1.920.000	Rp 2.860.000	Rp 3.360.000								
b. Baju distro	Rp -	Rp -	Rp 600.000	Rp 1.200.000	Rp 1.800.000							
Total Inflow	Rp 980.000	Rp 1.920.000	Rp 3.460.000	Rp 4.560.000	Rp 5.160.000							
OUTFLOW												
1 Biaya Investasi												
Peralatan												
a. tripod	Rp 50.000											
b. stampel	Rp 60.000											
c. Srus tameng	Rp 900.000											
Publikasi dan Promosi												
a. Titik di Majalah Esensi	Rp 50.000		Rp 50.000		Rp 50.000		Rp 50.000		Rp 50.000		Rp 50.000	
b. Pender	Rp 54.000			Rp 24.000			Rp 24.000			Rp 24.000		Rp 24.000
c. Leaflet	Rp 91.500	Rp 30.000										
d. Kartu nama	Rp 425.000											
e. Sewa Stand	Rp 200.000											
Biaya Proposal	Rp 75.000											
Biaya Penyusutan	Rp 303.194	Rp 3.194										
Total Investasi	Rp 2.213.694	Rp 33.194	Rp 83.194	Rp 37.194	Rp 83.194	Rp 33.194	Rp 107.194	Rp 33.194	Rp 83.194	Rp 37.194	Rp 83.194	Rp 33.194
2. Biaya Operasional												
Biaya baju dari vendor												
a. Kaos bahan combed 20	Rp 864.000	Rp 1.728.000	Rp 2.592.000									
b. Kaos bahan distro	Rp -	Rp -	Rp 450.000	Rp 912.000	Rp 1.368.000							
Total Biaya Operasional	Rp 864.000	Rp 1.728.000	Rp 3.048.000	Rp 3.504.000	Rp 3.960.000							
Total Outflow	Rp 3.077.694	Rp 1.761.194	Rp 3.131.194	Rp 3.541.194	Rp 4.043.194	Rp 3.993.194	Rp 4.067.194	Rp 3.993.194	Rp 4.043.194	Rp 4.043.194	Rp 4.043.194	Rp 3.993.194
Net Benefit	Rp (2.117.694)	Rp 158.806	Rp 348.806	Rp 998.806	Rp 1.116.806	Rp 1.166.806	Rp 1.092.806	Rp 1.166.806	Rp 1.116.806	Rp 1.142.806	Rp 1.116.806	Rp 1.166.806
DF 12%	Rp 0,990	Rp 0,990	Rp 0,971	Rp 0,961	Rp 0,951	Rp 0,942	Rp 0,933	Rp 0,923	Rp 0,914	Rp 0,905	Rp 0,896	Rp 0,887
NPV	Rp 7.706.131											
IRR	32,13%											
Jumlah PV Positif	Rp 9.804.858											
Jumlah PV Negatif	Rp (2.117.694)											
Net B/C	4,63											
FP	0,26											

LAMPIRAN 6. PROYEKSI LABA-RUGI

Uraian	Bulan ke-											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
PENERIMAAN												
1. Baju combed 20	Rp 960.000	Rp 1.920.000	Rp 2.880.000	Rp 3.360.000								
2. Baju	Rp -	Rp -	Rp 600.000	Rp 1.200.000	Rp 1.800.000							
Total penerimaan	Rp 960.000	Rp 1.920.000	Rp 3.480.000	Rp 4.560.000	Rp 5.160.000							
PENGELUARAN												
1. Biaya Operasional												
Biaya baju dari vendor												
a. Kaos bahan combed 20	Rp 864.000	Rp 1.728.000	Rp 2.592.000									
b. Kaos bahan distro	Rp -	Rp -	Rp 456.000	Rp 912.000	Rp 1.368.000							
Total Biaya Operasional	Rp 864.000	Rp 1.728.000	Rp 3.048.000	Rp 3.504.000	Rp 3.960.000							
2. Biaya Investasi												
Peralatan												
a. tripod	Rp 50.000											
b. stempel	Rp 65.000											
c. Sewa tempat	Rp 900.000											
Publikasi												
a. iklan di Majalah Emulsi	Rp 50.000		Rp 50.000		Rp 50.000		Rp 50.000		Rp 50.000		Rp 50.000	
b. Pamflet	Rp 54.000			Rp 24.000			Rp 24.000			Rp 24.000		
c. Leaflet	Rp 91.500	Rp 30.000										
d. Kartu nama	Rp 425.000											
e. Sewa stand	Rp 200.000											
Biaya Proposal	Rp 75.000											
Biaya Penyusutan	Rp 303.194	Rp 3.194										
Total Investasi	Rp 2.213.694	Rp 33.194	Rp 83.194	Rp 57.194	Rp 83.194	Rp 33.194	Rp 107.194	Rp 33.194	Rp 83.194	Rp 57.194	Rp 83.194	Rp 33.194
Total Outflow	Rp 3.077.694	Rp 1.761.194	Rp 3.131.194	Rp 3.561.194	Rp 4.043.194	Rp 3.993.194	Rp 4.067.194	Rp 3.993.194	Rp 4.043.194	Rp 4.017.194	Rp 4.043.194	Rp 3.993.194
Laba kotor	Rp (2.117.694)	Rp 158.806	Rp 348.806	Rp 998.806	Rp 1.116.806	Rp 1.166.806	Rp 1.092.806	Rp 1.166.806	Rp 1.116.806	Rp 1.142.806	Rp 1.116.806	Rp 1.166.806
laba bersih sebelum bunga dan pajak	Rp (4.331.388)	Rp 125.612	Rp 265.612	Rp 941.612	Rp 1.033.612	Rp 1.133.612	Rp 985.612	Rp 1.133.612	Rp 1.033.612	Rp 1.085.612	Rp 1.033.612	Rp 1.133.612
blaya bunga	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
laba bersih sebelum pajak	Rp (4.331.388)	Rp 125.612	Rp 265.612	Rp 941.612	Rp 1.033.612	Rp 1.133.612	Rp 985.612	Rp 1.133.612	Rp 1.033.612	Rp 1.085.612	Rp 1.033.612	Rp 1.133.612
pajak 15%		Rp 18.842	Rp 39.842	Rp 141.242	Rp 155.042	Rp 170.042	Rp 147.842	Rp 170.042	Rp 155.042	Rp 162.842	Rp 155.042	Rp 170.042
laba bersih setelah pajak	Rp (4.331.388)	Rp 106.770	Rp 225.770	Rp 800.370	Rp 878.570	Rp 963.570	Rp 837.770	Rp 963.570	Rp 878.570	Rp 922.770	Rp 878.570	Rp 963.570

LAMPIRAN 7. DENAH LOKASI



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 kritika atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

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



LAMPIRAN 8. FORM KONSULTASI DOSEN PEMBIMBING

No	Waktu	Agenda	Ttd Pembimbing
1	Oktober 2009	Konsultasi terkait dengan proposal PKM yang akan kita ajukan ke DIKTI	
2	Oktober 2009	Dosen pembimbing menyetujui proposal PKMK dengan judul “Pengembangan Usaha Kaos Dengan Desain Bertemakan Pangan Tradisional Sebagai Sarana Peningkatan Rasa Cinta Terhadap Kebudayaan Bangsa”	
3	Januari 2010	<ul style="list-style-type: none">• Memberitahukan kepada dosen pembimbing bahwa PKMK yang kita ajukan lolos dan didanai oleh DIKTI sebesar Rp 6.878.500,-• Membicarakan langkah-langkah untuk kelanjutan Proposal yang telah disetujui.	
4	Februari 2010	Konsultasi terkait dengan vendor kaos FORT yang sulit didapat serta meminta rekomendasi.	
5	Februari 2010	Konsultasi untuk meminta rekomendasi terkait lokasi penjualan kaos FORT.	
6	Maret 2010	Pembimbing memberikan saran dan kritik untuk kemajuan FORT kedepannya.	
7	April 2010	Konsultasi laporan kemajuan PKMK FORT sekaligus meminta saran terkait penulisan laporan.	

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 kritika atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

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



8	April 2010	Konsultasi mengenai perkembangan dalam penulisan laporan kemajuan FORT.	
9	5 Mei 2010	Konsultasi akhir terkait laporan kemajuan FORT sekaligus penandatanganan dosen pembimbing.	
10	10 Mei 2010	Memberitahukan kepada Dosen Pembimbing bahwa Tim FORT akan melaksanakan MONEV DIKTI dan meminta restu	
11	11 Mei 2010	Konsultasi mengenai produk (kaos FORT)	
12	24 Mei 2010	Konsultasi mengenai penjualan kaos FORT	
13	4 Juni 2010	Konsultasi mengenai laporan akhir FORT	
14	5 Juni 2010	Konsultasi akhir mengenai laporan akhir FORT dan penandatanganan laporan	

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 kritika atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

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

LAMPIRAN 9. LOGO FORT



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 artikel atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

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

LAMPIRAN 10. KARTU NAMA FORT

Bagian depan



Bagian belakang



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 kritika atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

LAMPIRAN 11. STRUKTUR ORGANISASI

