LAPORAN AKHIR
PROGAM KREATIFITAS MAHASISWA

bOpA
(BONEKA PLASTIK)

BIDANG
PKM KEWIRAUSAHAAN

Diusulkan oleh

Ketua	**: Mastil Palin**	**A34404049**
Anggota	**: Ida Puspita B.**	**A34404055**
	Fitriani Purba	**A34051762**
	Antony Demas	**A24050543**

INSTITUT PERTANIAN BOGOR

Dibiayai oleh Direktorat Jendral Pendidikan Tinggi
Departemen Pendidikan Nasional
Sesuai dengan Surat Perjanjian Pelaksanaan Hibah
Program Kreativitas Mahasiswa
Nomor 001/BAP.DP2M/II/2008 tanggal 26 Februari 2008

LAPORAN AKHIR PKM

1. Judul Kegiatan : bOpA (Boneka Plastik)
2. Bidang Kegiatan : ( ) PKMP (V) PKMK
   ( ) PKMT ( ) PKMM
3. Bidang Ilmu : ( ) Kesehatan ( ) Pertanian
   ( ) MIPA ( ) Teknologi dan Rekayasa
   (V) Sosial Ekonomi ( ) Humaiora
   ( ) Pendidikan
4. Ketua Pelaksana Kegiatan / Penulis Utama
   a. Nama Lengkap : Mastil Palin
   b. NIM : A34404049
   c. Jurusan : Pemuliaan Tanaman dan Teknologi Benih
   d. Universitas/ Institut/ Politeknik : Institut Pertanian Bogor
   e. Alamat Rumah dan No.Telp/HP : Jl. Perwira no. 99, Bogor / 081807745086
   f. Alamat Email : mastil_palin@yahoo.com
5. Anggota Pelaksana Kegiatan / Penulis : 3 orang
6. Dosen Pendamping
   a. Nama Lengkap dan gelar : Dr. Ir. Eny Widajaty, M.s
   b. NIP : 131 471 835
   c. Alamat Rumah dan No.Telp/HP :
7. Biaya Kegiatan Total
   a. Dikti : Rp.
   b. Sumber Lain : -
8. Jangka Waktu Pelaksanaan : 6 bulan

Bogor, 1 Juli 2008

Menyetujui
Ketua Jurusan

Prof. Dr. Ir. Bambang S. Purwoko
NIP. 131 404 220

Ketua Pelaksana Kegiatan

Mastil Palin
NIM. A34404049

Wakil Rektor Bidang Akademik
dan Kemahasiswaan,

Prof. Dr. Ir. Yonny Koesmaryono, MS
NIP. 130 687 459

Dosen Pendamping

DR. Ir.Eny Widajati, M.s
NIP. 131 471 835

ABSTRAK

Kantong plastik merupakan limbah yang sulit diatasi pada masa moderen ini. Boneka Plastik atau bOpA merupakan suatu bentuk pemanfaatan limbah kantong plastik yang diolah dengan kreativitas tertentu dan menjadi salah satu solusi penanganan limbah plastik. Hal ini mendapat respon yang positif dari masyarakat dan akan menjadi program pengabdian masyarakat nantinya dengan harapan masyarakat menjadi peduli akan lingkungan.

Key words : Limbah kantong plastik
bOpA (Boneka plastik)
Solusi penanganan limbah plastik

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa karena dengan rahmat-Nya kami dapat menyelesaikan laporan akhir PKMK ini dengan baik.

Laporan ini disusun berdasarkan kegiatan kewirausahaan yang telah kami lakukan pada lingkungan masyarakat pasar khususnya dalam kawasan sekitar kampus untuk selanjutnya dipertanggungjawabkan dalam laporan ini.

Dalam penyusunan laporan ini kami menyampaikan terima kasih kepada dosen pembimbing yang telah membimbing kami dalam dan selama kegiatan PKMK berlangsung.

Kami berharap dengan pembuatan laporan ini wawasan kami selaku mahasiswa dapat bertambah dan pihak-pihak yang membaca mendapatkan manfaatnya.

Penulis sangat mengharapkan saran dan kritik yang membangun demi perbaikan kualitas karya-karya selanjutnya. Semoga karya kecil ini dapat memberikan manfaat yang besar bagi para pembaca.

Bogor, Juli 2008

Penulis

DAFTAR ISI

PENDAHULUAN

1. Latar Belakang Masalah

Limbah merupakan masalah yag serius pada masa moderen ini. Banyaknya sampah yang berserakan merupakan sumber masalah lingkungan seperti banjir, dan berbagai penyakit menyerang manusia dan ternak. Sampah juga merupakan salah satu pembawa polusi yang besar. Kantong plastik merupakan sampah yang bermasalah, hal ini karena kantong plastik adalah sesuatu yang tidak bisa dipisahkan dari kehidupan manusia sehari-hari mulai dari tempat yang terpencil sampai ke kota metropolitan.

Dewasa ini permintaan terhadap barang-barang kebutuhan tidak terbatas pada kebutuhan primer saja, tetapi juga barang sekunder yang dulu dianggap tidak penting, juga mulai memiliki tempat dihati konsumen. Semakin hari semakin banyak jumlah peminat pernak-pernik cantik sebagai hiasan dirumah. Para konsumen ini tidak hanya mencari barang-barang yang berasal dari barang-barang mewah yang mahal, mereka juga berburu barang-barang yang unik dan cantik dan kebanyakan merupakan modifikasi dari benda-benda yang biasa mereka lihat sehari-hari. Hal ini tampak dari semakin banyaknya pengunjung toko pernak-pernik yang menjual barang-barang unik dan kreatif di kota Bogor. Sebagian besar pengunjung adalah pelajar SD, SMP, SMA, dan mahasiswa. Akan tetapi tidak jarang juga ibu-ibu mengunjungi toko-toko yang banyak terdapat di Kota Bogor, mulai dari mall sampai pedagang eceran yang menjajakan barang dagangan dijalan-jalan.

Fenomena ini menunjukan bahwa barang-barang unik ini mendapat tempat dihati konsumen. Berdasarkan dari fakta inilah, kami memperkenalkan **Boneka Plastik (bOpA)** yang merupakan hasil kreatifitas kami. Kami yakin bahwa produk ini mampu bersaing dengan produk lain. Selain baru, produk ini juga unik dan menarik serta murah.Produk ini juga aman bagi anak-anak tidak mencemari lingkungan bahkan dapat digunakan sebagai salah satu alternatif untuk memanafaatkan limbah kantong plastik rumah tangga yang masih layak pakai menjadi barang pajangan yang akan memperindah rumah atau kamar kita.

Adapun boneka yang kami buat berbahan baku plastik yang dibentuk sedemikian rupa sehingga menjadi suatu kesatuan yang membentuk **Boneka Plastik (bOpA)**. Warna boneka sesuai dengan warna plastik yang digunakan (merah, kunig, putih, hijau , hitam dan biru).

Produk ini pertama kali diperkenalkan di Bogor tepatnya di wilayah kampus IPB Darmaga pada mata kuliah Kewirausahaan, akan tetapi hanya diperkenalkan pada sedikit orang, hal ini karena keterbatasan modal, waktu serta tenaga dalam pengerjaannya. Kami hendak memperkenalkan produk ini sekali lagi di kampus pada skala yang lebih besar. Situasi di kampus yang tidak pernah sepi dengan mahasiswa, pedagang ,dosen bahkan tamu dari luar daerah, akan membuat produk ini akan lebih cepat dikenal serta dinikmati oleh masyarakat. Kondisi calon konsumen di kampus IPB Dramaga yang berasal dari berbagai macam kalangan, akan mensimulasikan seberapa besar produk ini akan diterima. Hal ini tentu saja penting sebagai tolok ukur keberhasilan **Boneka Plastik (bOpA)** untuk diterima sebagai produk baru.

2. Perumusan Masalah

Adapun yang menjadi sumber permasalahan munculnya usaha ini yaitu:

1. Sampah plastik merupakan bahan yang susah diolah (degradasi sekitar 400 tahun).
2. Ketertarikan konsumen terhadap benda-benda souvenir.
3. Kekurang pedulian masyarakat terhadap kebersihan lingkungan.

3. Tujuan Program

1. Meningkatkan kreatifitas dan jiwa wirausaha (enterpreneur) mahasiswa.
2. Memenuhi kebutuhan konsumen didalam souvenir.
3. *Recycle* (pemanfaatan kembali) sampah plastik yang sulit teratasi.
4. Salah satu solusi untuk memanfaatkan limbah plastik.
5. Salah satu motifasi masyarakat untuk peduli lingkungan.

4. Luaran yang Diharapkan

Produk yang hasilkan adalah boneka yang berbahan dasar plastik yang didapatkan dari sampah (limbah) dengan berbagai bentuk yang dihias sedemikian rupa dengan kemasan yang menarik sehingga sangat menarik untuk dijadikan souvenir serta hadiah untuk acara acara kusus ataupun dijadikan sebagai penghias ruangan. Disampig itu bahan dasarnya sangat mudah didapatkan serta murah sehingga memiliki peluang pasar yang tinggi dan mampu bersaing dengan boneka jenis lainnya.

5. Kegunaan Program

Progam PKMK merupakan wadah yang potensial untuk mengasah jiwa enterpreneur mahasiswa secara khusus untuk kelompok kami, yaitu dengan belajar melihat peluang pasar, cara bekerja didalam tim (*team work*), mengatur manajemen usaha, megelolah keuangan, cara mengatasi permasalahan yang ada dengan solusi yng tepat, serta menigkatkan kreativitas dalam memproduksi, mengemas (*finishing*) dan memasarkan produk.

Selain itu progam ini dapat membuka peluang usaha baru sehingga bisa membantu masyarakat, secara khusus untuk pemulung. Program ini membantu untuk meningkatkan kesejahteraan hidup masyarakat secara ksusus.

GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

Didalam berwirausaha, nama adalah sesuatu yang penting, oleh karena itu usaha kami bernama "Blast business". Blast merupakan home industri yang dikelolah oleh mahasiswa. Produk yang dihasilkan disebut "bOpA" yaitu boneka plastik yang secara umum bahannya terbuat dari sampah kantong plastik. Perusahan ini bergerak dibidang home industri, meskipun masih tergolong sangat kecil akan tetapi dari segi keuntungan, usaha ini merupakan usaha yang menguntungkan.

Dari segi peluang pasar, kedepannya perusahaan ini akan mampu bersaing dengan perusahaan boneka lainnya didalam mempromosikan barang-barang yang unik dan kreatif. Keunggulan dari produk Blast yaitu mempunyai bahan yang sangat murah, karena bahan dasarnya terbuat dari kantong plastik.

1. **Produk**

   Kami akan menonjolkan kelebihan yang dimiliki oleh produk kami, misalnya tahan lama karena dibuat dari plastik, mudah perawatannya, anti air, ringan, 100% kerajinan tangan, tidak berbahaya (khusunya untuk anak-anak), menyelamatkan lingkungan karena dibuat dengan memanfaatkan limbah plastik.

2. **Harga**

   Harga yang akan kami tawarkan dapat dijangkau semua kalangan (atas, menengah, bawah) dan semua segmen (dewasa, remaja, anak-anak).

3. **Tempat**

   Kami ke depan merencanakan untuk langsung menjual di tempat-tempat yang menjadi pusat keramaian dan di beberapa tempat yang sedang menyelenggarakan suatu acara tertentu (misalnya acara wisuda). Akan tetapi, sebagai langkah awal, kami akan menjualnya di bazar yang akan diadakan minimal sekali sebulan di kampus IPB Dramaga Bogor.

4. **Promosi**

   Kami akan mempromosikan produk kami secara lanngsung kepada pengunjung stand kami. Penyebaran brosur dengan desain yang menarik akan kami lakukan untuk menyebarluaskan produk kami. Brosur tersebut akan berisi foto produk, harga, diskon penjualan selama sau minggu awal penjualan, alamat serta nomor telepon atau handphone yang dapat dihubungi untuk pemesanan produk.

Ada pun kendala yang dihadapi yaitu keterbatasan tenaga kerja, pengalokasian waktu serta tingkat kreativitas yang harus ditingkatkan lagi. Disamping itu, sulit untuk mendapatkan limbah plastik mempunyai warna beragam. Meskipun demikian, perusahaan Blast tidak akan berhenti untuk mengasah kreativitas untuk mengatasi dan mencari solusi dari permasalahana tersebut dengan menampung tenaga kerja baru, fokus pada perusahaan ini dengan mengalokasikan waktu, disamping itu melakukan latihan terus menerus seiring dengan penjualan produk.

Strategi pemasaran yang akan kami lakukan yaitu dengan bekerja sama dengan perusahaan-boneka di Mangga dua mall, boneka horta, disamping itu publikasi lewat alat komunikasi. Hal ini terlihat dari prestasi terbaik kami pada saat menjalankan program PKMK, kami mendapatkan stand terbaik pada saat bazar PKM., disamping itu kami mendapat respon yang positif dari masyarakat serta mahasiswa. Oleh karena itu target usaha kami setiap bulannya yaitu mampu menjual 100 bOpA ukuran sedang, 50 bOpA ukuran besar serta 150 bOpA ukuran kecil.

METODE PENDEKATAN

1. Aspek usaha

bOpA merupakan usaha yang bergerak di bidang home industri yang berfokus pada recycle kantog plastik, dengan upaya penanganan sampah plastik yang bekerja sama dengan pemulung untuk mendapatkan kantong plastik.

2.Aspek pemasaran

Pemasaran dilakukan dengan mengikuti bazar yang diselenggarakan dikampus, leaflet, poster, web, dengan menyediakan *contact person*. Blast juga menyediakan layanan *delivery service* kepada konsumen. Disamping itu Blast melakukan kerjasama dengan perusahaan lainnya seperti boneka horta, dan beberapa perusahaan boneka lainnya.

3. Organisasi

Perusahaan kami diberi nama **Blast** dengan latar belakang nama dari singkatan boneka plastik dan disamping itu arti katanya sebagai terobosan. Secara umum organisasi perusahaan kami masih kecil. Pendelegasian tugas dibagi menjadi: Manager operasional, Sekretaris, Bendahara, serta Manager produksi. Pengembangan usaha akan dilakukan dengan menerima lowongan pekerjaan bagi yang tertarik untuk bergabung bersama blast business.

4. Pembagian kerja

Pembagian kerja secara umum masih dalam bentuk bersama hal ini karena keterbatasan tenaga kerja, akan tetapi secara umu promosi dan publikasi dilaksanakan oleh manager operasional sedangkan pembuatan target produksi dilaksanakan oleh manager produksi. Disamping itu pencatatan dan keuangan dilaksanakan sekretaris dan bendahara. Pembuatan bOpA masih didalam pebagian tugas menurut kualifikasi masing-masing.

PELAKSANAAN PROGRAM

1. Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Kegiatan kewirausahaan ini dilaksanakan pada bulan Februari-Juli 2008. Tempat produksi Jl Perwira No. 99 Dramaga 16680, Bogor.

2. Tahapan Pelaksanaan

Adapun tahapan pelaksanaan diuraikan sebagai berikut :

BULAN	MINGGU	JENIS KEGIATAN			
		Penyediaan Bahan dan Alat	Pembuatan produk	Penjualan	Promosi
1	1	V	V	-	-
	2	-	V	V	V
	3	-	V	-	-
	4	V	V	-	V
2	1	-	V	V	-
	2	-	V	V	-
	3	-	V	V	-
	4	V	V	V	V
3	1	-	V	V	-
	2	-	V	V	-
	3	-	V	V	-
	4	V	V	V	V
4	1	-	V	V	-
	2	-	V	-	-
	3	-	V	-	-
	4	V	V	-	V
5	1	-	-	V	-
	2	-	-	-	-
	3	-	-	-	-
	4	-	-	-	V
6	1	-	-	-	-
	2	-	-	-	-
	3	-	-	-	-
	4	-	-	-	-

3. *Instrumen Pelaksannan:*

Adapun proses produksi dalam pembuatan boneka plastik tersebut yaitu:

1. Penyediaan alat dan bahan

   Bahan utama yang harus tersedia untuk membuat **bOpA** berupa plastik *warna-warni, lem plastik, kancing mata, potongan pita, dan alat bantu berupa* gunting.

2. Pembuatan disain boneka sebelum boneka dibentuk terlebih dahulu dibuat disainnya sesuai dengan permintaan pasar yang sedang diminati ataupun

disesuaikan dengan pesanan khusus dari konsumen. Dalam disain tersebut telah dilengapi dengan informasi warna, ukuran dari setiap bagian boneka, serta informasi lainnya seperti penambahan pita maupun aksesoris pelengkap lainnya.

3. Pembentukan boneka
   - Pembuatan bagian-bagian tubuh boneka

     Plastik yang telah digunting sesuai bentuk pola yang diinginkan kemudian digulung dan dibentuk sedemikian rupa membentuk bagian dari boneka. Proses ini dilakukan hingga menjadi bagian kepala, badan, tangan, kaki, telinga, dan bentuk variasi lainnya.
   - Penyatuan bagian-bagian tubuh boneka

     Bagian-bagian tubuh yang telah dibentuk kemudian disatukan hingga membentuk tubuh boneka yang utuh dan sesuai dengan permintaan konsumen
4. Finishing
   - Pada tahap ini boneka yang dibentuk kemudian dirapikan sampai menjadi boneka utuh yang menarik.
   - Selain itu pada tahap *finishing* ini juga dilakukan pengemasan. Boneka yang akan dijual dibungkus dengan plastik transparan untuk menjaga kebersihannya dan tetap dapat dipajang pada saat penjualan, sehingga memberi kemudahan bagi konsumen untuk memilih variasi boneka yang ada sesuai dengan seleranya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Program PKM merupakan suatu wadah yang sangat strategis bagi mahasiswa untuk mengembangkan dan meningkatkan jiwa wira usaha. Adapun hasil yang didaptakan selama menjalankan program PKM mulai dari Februari hingga Juni yaitu telah menerima pesanan lebih dari 70 boneka, dan berhasil menjual lebih dari 50 boneka ukuran sedang. Total penjualan Rp.818.100, dengan total keuntungan **Rp. 280.200.** Hal ini terlihat kurang optimal, karena blast berhenti memproduksi pada bulan April berhubung terkendala dengan UAS, penelitian serta persiapan KKP (Kuliah Kerja Profesi). Meskipun demikian orderan tetap ada walaupun kami menolak menerima pesanan.

Selama blast aktif didalam promosi dan penjualan, blast mendapat respon yang positif dari masyarakat, dosen dan mahasiswa. Hal ini terlihat dari buku pesan dan kesan yang kami buat pada saat mengikuti bazar atapun pada saat menjual produk kami. Didalam pesan dan kesan tersebut kami juga menyediakan kotak saran, dimana konsumen memberikan masukan-masukan yang sangat mendorong pembuatan boneka kami pada saat pelaksanaan. Hal yang menggembirakan buat konsumen yaitu mereka memesan boneka sesuai dengan keinginan konsumen, disamping itu kami juga menawarkan produk standar yang telah kami buat. Adapun bentuk boneka yang telah kami buat yaitu berupa : panda, penguin, kodok, kura-kura, parsell love, bintang, kucing, tikus, spongebob dan keluarga, doraemon, dan beberapa bentuk lainnya. Secara umum, masyarakat atusias dengan adanya program solusi penanganan limbah kantong plastik selain dari pendauran ulang, yaitu peningkatan kualitas plastik dengan membuatnya menjadi boneka.Oleh karena itu kami optimis untuk melakukan kerjasama lanjutan dengan masyarakat dengan menyediakan tempat pembuangan sampah. Program ini akan berkelanjutan ketingkat pemulung dengan mengadakan pelatihan, melalui media massa dan seminar sebagai motifasi dan dapat menjadi salah satu sumber pendapatan mereka.

Hasil dari promosi yang kami berikan, terlihat beberapa perusahaan boneka dan tenaga kerja yang menawarkan diri untuk bekerja sama, termasuk boneka horta dan toko-toko boneka yang ada di mall mangga dua Jakarta. Hal ini menjadi kendala bagi kami, melihat kesibukan yang sangat padat didalam perkuliahan seperti KKP, penelitian dan tugas akhir (skripsi). Akan tetapi akan menjadi salah satu usaha yang akan kami kembangkan kedepannya.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Dari program PKM yang diadakan oleh DIKTI tahun 2008, dan sebagai peserta yag lolos didalam seleksi yang mengikuti program tersebut, maka kami menyimpulkan bahwa:

1. PKMK merupakan wadah yang membantu mahasiswa meningkatkan jiwa wira usaha (enterpreneur) yang terlihat etos kerja tim didalam program ini diselah-selah kesibukan.
2. bOpA merupakan kreativitas yang memberi kepuasan terhadap konsumen dalam kebutuhan tersier seperti souvenir, serta hadiah.
3. Hadirnya bOpA, merupakan salah satu solusi didalam peningkatan kualitas dari sampah kantong plastik.
4. bOpA merupakan salah satu solusi penanganan limbah kantong plastik yang sulit teratasi.
5. Perluh tindak lanjut untuk sosialisasi kepada masyarakat terhadap pemanfaatan kantong plastik melalui pelatihan, seminar serta publikasi melalui media massa.

Saran

Sebaiknya didalam pelaksanaan program PKM ini, perluh adanya tindak lanjut dan *follow up* yang jelas dari pihak DIKTI terhadap pelaksanaan dilapang, supaya terlihat dengan jelas program PKM mana yang berjalan sesuai dengan proposal yang diajukan. Hal ini sangat penting untuk kemajuan kita bersama kedepannya.

LAMPIRAN

Laporan keuangan bOpA periode Februari – Juni

Tanggal	Keterangan	D	K	Saldo
	Dana dari DIKTI	3682500		3682500
21/o2/08	Pinjaman Modal	100000		
22/02/08	Pembelian bahan		68000	
25/-2/08	Pembelian bahan		34500	
30/02/08	Pembelian bahan		18900	
3/3/2008	Pinjaman modal	17000		
3/3/2008	Pembelian bahan		17000	
22/03/09	Pembelian bahan		18000	
27/03/08	Pembuatan proposal		13000	
29/03/08	Foto copy		7000	
29/03/08	Pembelian bahan		19500	
29/03/08	Pengembalian modal		100000	
1/4/2008	Bayar stand bazar		75000	
3/4/2008	Pembelian bahan		247800	
13/04	Pembelian bahan		25200	
15/04/08	Pulsa		21000	
20/04/08	Penjualan	818100		
		4627600	664900	**3962700**

Jadi total keuntungan sebelum gaji yaitu: Rp 3.962.700 – 3.682.500

= **Rp. 280200**

Lampiran 2. Gambar selama kegiatan

Gambar bOpA sebelum aksesoris Gambar bOpA setelah aksesoris

Gambar Name tag bazar Gambar leaflet

Gambar persiapan bazar Gambar pengemasan