LAPORAN AKHIR

PROGRAM KREATIFITAS MAHASISWA

JUDUL PROGRAM

PENGEMBANGAN USAHA PRODUKSI COCOPEAT SEBAGAI ALTERNATIF MEDIUM TANAM DALAM SKALA USAHA KECIL

BIDANG KEGIATAN :

PKM KEWIRAUSAHAAN

Diusulkan Oleh :

Husnul Khotimah	**H34061438**	**2006**
Rieska Rahmawati	**H34060695**	**2006**
Renna Yulia V.	**G84063417**	**2006**
Mei Juwita	**H34060320**	**2006**

INSTITUT PERTANIAN BOGOR
Dibiayai oleh Direktorat Jendral Pendidikan Tinggi
Departemen Pendidikan Nasional
Sesuai dengan Surat Perjanjian Pelaksanaan Hibah
Program Kreatifitas Mahasiswa
Nomor 001/SP2H/PKM/DP2M/II/2008 tgl 26 Februari 2008

LEMBAR PENGESAHAN
LAPORAN AKHIR PROGRAM KRETIVITAS MAHASISWA

1. Judul Kegiatan : Pengembangan Usaha Produksi Cocopeat dalam Skala Usaha Kecil
2. Bidang Kegiatan (Pilih salah satu) : ( ) PKMP (X) PKMK ( ) PKMT ( ) PKMM
3. Bidang Ilmu (Pilih salah satu) : ( ) Kesehatan ( ) Pertanian ( ) MIPA ( ) Teknologi dan Rekayasa (X) Sosial Ekonomi ( ) Humaniora ( ) Pendidikan
4. Ketua Pelaksana Kegiatan
   a. Nama Lengkap : Husnul Khotimah
   b. NIM : H34061438
   c. Jurusan : Departemen Agribisnis
   d. Universitas/Institut/Politeknik : Institut Pertanian Bogor
   e. Alamat Rumah dan No Tel./HP : Wisma Ananda 2, 085224160551
   f. Alamat email : yuz_ibe@yahoo.com
5. Anggota Pelaksana Kegiatan/Penulis : 3 orang
6. Dosen Pendamping
   a. Nama Lengkap dan Gelar : Etriya, SP, MM
   b. NIP : 132 310 809
   c. Alamat Rumah dan No Tel./HP : Bogor, 08121823308
7. Biaya Kegiatan Total :
   a. Dikti : Rp 5.200.000,-
   b. Sumber lain : Rp 100.000,-
8. Jangka Waktu Pelaksanaan : 6 bulan

Bogor, 16 Mei 2008

Menyetujui
Ketua Departemen Agribisnis

(Dr. Ir. Nunung Kusnadi, Ms)
NIP. 131 415 082

Ketua Pelaksana Kegiatan

(Husnul Khotimah)
NIM. H34061438

Wakil Rektor Bidang Akademik dan Kemahasiswaan,

(Prof. Dr. Ir. Yonny Koesmaryono, MS)
NIP. 131 473 999

Dosen Pendamping

(Etriya, Sp. MM)
NIP. 132 310 809

DEPARTEMEN ... INSTITUT PERTANIAN ...

ABSTRAK

Negara Indonesia adalah negara kepulauan yang sepanjang garis pantainya ditumbuhi pohon kelapa, bahkan negara ini mendapat julukan sebagai negeri nyiur kelapa. Tapi sayangnya kita belum memanfaatkannya secara optimal. Adanya usaha produksi cocopeat telah menjadi trend baru di dunia hortikultura, tetapi cocopeat belum begitu popular di Indonesia. Hal inilah yang mendasari kami mengajukan program pengembangan produksi cocopeat dalam skala usaha kecil. Tujuannya adalah Memperkenalkan cocopeat produksi dalam negeri secara luas kepada masyarakat Indonesia, khususnya para hobiis dan petani. Selain itu, Mampu memenuhi permintaan pasar dalam negeri akan kebutuhan cocopeat serta mengurangi ketergantungan impor dari luar negeri. Usaha produksi pengolahan sabut kelapa menjadi cocopeat dilakukan untuk menambah nilai tambah sabut kelapa. Usaha produksi ini merupakan perusahaan milik grup. Lokasi pelaksanaan program sebagai lokasi produksi adalah rumah dan kostan salah satu anggota kelompok. Waktu pelaksanaan program ini telah berjalan efektif selama 3 bulan. terhitung dari bulan Maret sampai Bulan Mei. Hasil yang diperoleh dari program kami yaitu produk Cocopeat eL-Copeat sebagai media tanam alternatif pengganti tanah. Sampai saat ini respon pasar cukup positif.

Key words : usaha produksi cocopeat di Indonesia masih kurang optimal padahal Indonesia memiliki sumber daya yang potensial.

KATA PENGANTAR

Pertama-tama kami haturkan puji syukur kehadirat Allah SWT atas nikmat dan rahmat yang telah dianugerahkan kepada kami sehingga kami dapat menyelesaikan pelaksanaan program kreativitas mahasiswa dengan sebaik mungkin. Ucapan terima kasih terutama untuk Ibu Etriya selaku dosen pembimbing yang telah bersedia meyediakan waktu untuk membimbing kami dalam menyusun program ini dan masukan-masukannya yang berguna dalam perbaikan program yang kami laksanakan. Selanjutnya kami ucapkan terima kasih untuk para orang tua dari masing-masing anggota kelompok kami yang tak hentinya memberikan doa untuk kesuksesan kami. Doa dan dukungan dari orang tua sangat berguna bagi kami. Untuk teman-teman yang telah banyak membantu keberlangsungan program ini, kami ucapkan terima kasih semoga segala amal baik dibalas dengan pahala yang berlipat. Amin.

Bogor, 30 Juni 2008

BAB I
PENDAHULUAN

1. LATAR BELAKANG MASALAH

Indonesia merupakan negeri agraris yang kaya akan sumber daya alam yang melimpah yang merupakan asset yang potensial untuk dikembangkan dalam rangka melaksanakan pembangunan yang merata dan berkelanjutan. Sayangnya sumber daya manusia kita belum mampu memanfaatkan modal yang besar itu secara optimal. Sehingga kita belum dapat menikmati esensi dari kekayaan alam kita. Sebagian besar masyarakat, khususnya petani di Indonesia masih menjual hasil taninya dalam bentuk bahan mentah yang belum mendapatkan nilai tambah. Berbeda dengan Negara yang menerima ekspor bahan mentah dari kita yang sudah mampu memproses bahan-bahan tersebut menjadi bernilai tambah tinggi. Bahkan ironinya barang-barang olahan yang mereka proses kembali diekspor ke Indonesia dengan harga yang jauh lebih tinggi dan kita pun di buat tergantung dengan suplai mereka. Hal inilah yang mendasari kami mengajukan program pengembangan produksi cocopeat dalam skala usaha kecil.

Usaha produksi cocopeat telah menjadi trend baru di dunia hortikultura. Cocopeat berasal dari sabut kelapa yang digeruk serat-seratnya (cocofiber) sehingga menghasilkan butiran-butiran halus yang dinamakan cocopeat. Permintaan akan produk cocopeat bervariasi tergantung akan kebutuhan tanaman. Ada permintaan yang hanya dalam bentuk cocopeat utuh tanpa campuran bahan lain, ada yang meminta cocopeat dalam bentuk paket yang telah dikomposisikan dengan berbagai nutrisi dan cocofiber yang telah dihaluskan. Cocopeat belum begitu popular di Indonesia. Selama ini beberapa petani dan hobiis masih menggunakan produk impor dari beberapa negara Eropa, India, dan Srilangka. Di negara-negara tersebut sabut kelapa telah diproses dengan sangat modern dan produksi mereka zero waste. Inilah kelemahan kita yang tidak mau belajar dari sukses orang lain, padahal sumber daya alam kita sangat mendukung. Negara Indonesia adalah negara kepulauan yang sepanjang garis pantainya ditumbuhi pohon kelapa, bahkan negara ini mendapat julukan sebagai negeri nyiur kelapa. Tapi sayangnya kita belum memanfaatkannya secara optimal, *add value* yang kita berikan ke sabut kelapa khususnya masih sangat rendah. Sumber daya telah sangat mendukung usaha ini, dan prospek pasarnya sangat potensial karena dunia hortikultura akan semakin berkembang dan modern, keefektifan dan keefisienan akan menjadi syarat bagi suatu produk agar dapat bersaing di pasar global.

Cocopeat memiliki beberapa kelebihan dibandingkan dengan medium pengganti tanah lainnya yaitu :

- Cocopeat merupakan bahan alami dan dapat diolah kembali sehingga aman terhadap lingkungan.
- Cocopeat lebih higienis. Tidak mengandung organisme yang dapat merusak tanaman, karena dalam prosesnya telah mengalami sterilisasi oleh air.
- Cocopeat memiliki pori-pori yang besar yang dapat menyimpan air dalam jumlah banyak sehingga tidak memerlukan intensitas penyiraman yang tinggi.
- Cocopeat memiliki rongga udara yang tidak terlalu padat sehingga membuat sirkulasi udara yang sangat baik untuk akar tanaman. Sehingga tanaman dapat tumbuh lebih sehat.
- Dalam substrat tinggi jika kekeringan terjadi cocopeat dapat meminimalisir pengaruh panas dan defisiensi air terhadap tanaman.
- Pembuatan cocopeat mudah dan murah dalam skala usaha kecil menengah.

2. PERUMUSAN MASALAH

Dalam pengajuan proposal ini dirumuskan beberapa masalah yang dicari alternatif pemecahannya, yaitu :

1. Banyaknya produksi kelapa dari para petani di Indonesia yang sangat potensial untuk dikembangkan produk turunannya yaitu cocopeat dari sabut kelapa. Selama ini sabut kelapa sebagian besar belum diolah secara komersil. Padahal diluar produk ini sangat digemari.

2. Masih terbukanya peluang pasar cocopeat sebagai medium tanam alternatif di dalam negeri dan luar negeri.
3. Permintaan cocopeat di dalam negeri sebagian besar diimpor dari luar negeri karena belum ada produsen dalam negeri yang mampu memenuhi permintaan pasar secara komersial.
4. Banyaknya sumberdaya manusia yang membutuhkan lapangan pekerjaan.

3. TUJUAN PROGRAM

1. Mengembangkan jiwa kreatifitas dan kewirausahaan pada mahasiswa
2. Mampu menjadi usaha bisnis produksi cocopeat yang mandiri, kompetitif, dan berdaya saing.
3. Menjadi unit usaha yang mampu membuka peluang kerja sekaligus mengangkat perekonomian masyarakat.
4. Memperkenalkan cocopeat produksi dalam negeri secara luas kepada masyarakat Indonesia, khususnya para hobiis dan petani.
5. Mampu memenuhi permintaan pasar dalam negeri akan kebutuhan cocopeat serta mengurangi ketergantungan impor dari luar negeri.

4. KELUARAN YANG DIHARAPKAN

Komoditas komersial yang akan dihasilkan adalah produk cocopeat bermerk L-Copeat sebagai alternatif medium tanam pengganti tanah yang berkualitas produksi dalam negeri. Serta produk sampingannya yaitu serat sabut kelapa.

5. KEGUNAAN PROGRAM

1. Melatih kemampuan kewirausahaan bagi mahasiswa
2. Melatih dan meningkatkan kemampuan kerja sama tim dalam suatu organisasi usaha bersama.
3. Membuka lapangan kerja bagi masyarakat
4. Menyediakan produk cocopeat produksi dalam negeri sebagai medium tanam alternatif bagi para hobiis dan petani dengan harga

yang lebih terjangkau dan mudah didapat dengan kualitas yang mampu bersaing dengan produk luar.

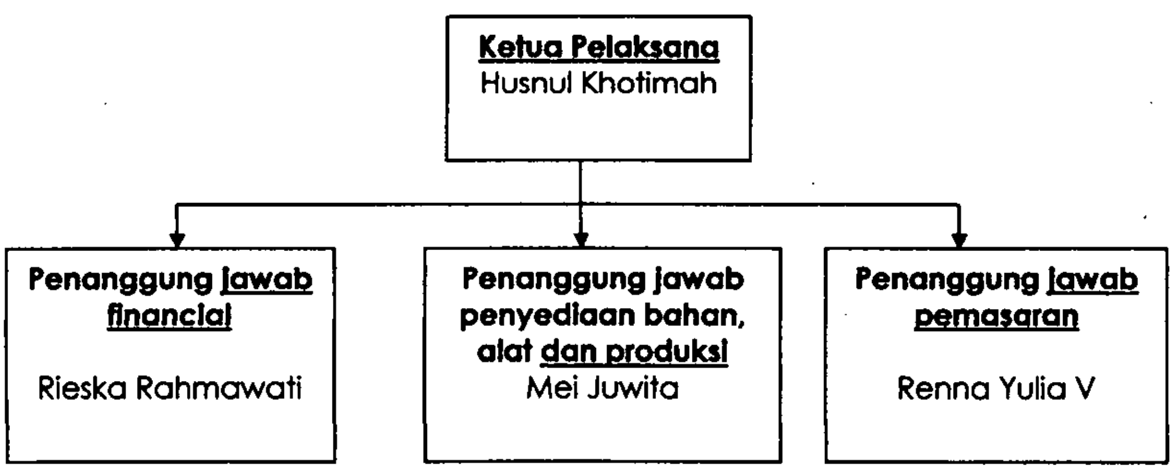
BAB II

GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

1. PROFIL USAHA

Usaha produksi pengolahan sabut kelapa menjadi cocopeat dilakukan untuk menambah nilai tambah sabut kelapa. Usaha produksi ini merupakan perusahaan milik grup. Kelompok usaha ini terdiri dari empat orang mahasiswa, dimana satu orang mahasiswa sebagai ketua pelaksana dan tiga orang sebagai anggota palaksana. Masing-masing anggota pelaksana bertindak sebagai penanggung jawab finansial, penanggung jawab penyediaan bahan baku, alat dan produksi, serta penanggung jawab pemasaran. Ketua pelaksana bertanggung jawab terhadap perencanaan, pelaksanaan, pengawasan, dan pengevaluasian kegiatan mulai dari awal persiapan produksi, produksi, sampai pemasaran. Penanggung jawab finansial bertanggung jawab akan seluruh pemasukan dan pengeluaran keuangan yang berhubungan dengan kegiatan usaha. Penangung jawab penyedia bahan baku, alat, dan produksi bertanggung jawab terhadap pengadaan bahan baku dan alat serta proses produksi. Penanggung jawab pemasaran bertanggung jawab dalam penentuan pasar dan usaha pemasaran. Seluruh penanggung jawab saling bekerja sama di bawah koordinasi ketua pelaksana. Pengorganisasian usaha ini dapat dilihat pada gambar di bawah ini:

gambar 1. Susunan Organisasi



2. TEKNIK PRODUKSI

Proses produksi cocopeat rencana awalnya akan dilakukan secara berkelanjutan selama 6 bulan. Produksi akan dilakukan setiap satu bulan sekali pada minggu pertama dengan kapasitas produksi sebanyak 1 ton cocopeat. Proses produksi akan dilakukan di lapangan kosong dan gudang rumah kost salah satu anggota tim ini. Proses produksi ini akan dilakukan oleh seluruh tim kerja.

Tahap selanjutnya yaitu mempersiapkan bahan baku dan peralatan untuk produksi (input produksi). bahan baku dan peralatan yang dibutuhkan terlampir pada lampiran biaya produksi beserta biaya yang dikeluarkan.

Setelah bahan baku siap dan semua peralatan siap, tahap selanjutnya yaitu proses pembuatan cocopeat. Proses pembuatan cocopeat tergambar dalam urutan sebagai berikut:

➔ Sabut kelapa digeruk menggunakan alat penggeruk sabut kelapa. Sehingga serat kelapa (cocofiber) terlepas dari butiran halusnya yang disebut cocopeat.

➔ Selanjutnya cocopeat dibersihkan dengan diletakkan pada wadah yang terdapat aliran air yang mengalir. Maksud dari perlakuan ini yaitu agar cocopeat bersih dari berbagai macam organisme(cocopeat yang higienis), serta kandungan asamnya dapat dikurangi dan disesuaikan dengan kadar asam yang sesuai dengan tanaman.

➔ Setelah dibersihkan cocopeat kemudian dikeringkan dibawah sinar matahari.

➔ Setelah kering kemudian cocopeat diklasifikasikan berdasarkan tingkat kekasarannya

➔ Selanjutnya cocopeat dikelompokan menjadi cocopeat yang akan di komposisikan dengan campuran nutrisi dan cocopeat yang murni.

➔ Cocopeat murni selanjutnya dapat langsung dikemas, sedangkan bagian cocopeat yang lain dicampur dengan berbagai nutrisi yang telah diukur komposisinya dan diukur pH-nya sesuai dengan kebutuhan dan kondisi tanaman.

➔ Setelah melalui rangkaian uji kualitas di atas, selanjutnya cocopeat ditimbang sebanyak 2.5 kg per bungkusnya.

➔ setelah ditimbang cocopeat melalui proses pengemasan dan pelabelan.

➔ cocopeat siap dipasarkan.

BAB III
METODE PENDEKATAN

1. PEMASARAN

a) Analisa Pasar

Budi daya tanaman hias pada masyarakat terus berkembang. Hal ini dapat dijadikan sebagai peluang pasar bagi produk cocopeat. Karena saat ini sebagian besar para petani maupun hobiis masih menggunakan tanah untuk media tanam khususnya tanaman di dalam pot. Tanah yang digunakan biasanya tanah yang baru terbentuk. Penggunaan tanah dilihat kurang efisien dan membutuhkan waktu yang relatif banyak untuk merawatnya terutama dalam hal penyiraman tanaman. Dibandingkan dengan tanah, produk cocopeat lebih praktis dan dapat mengefisiensikan waktu karena penyimpanan air di dalamnya dapat bertahan lama dan cocopeat menampung air dalam jumlah yang sesuai dengan kebutuhan tanaman. Dengan begitu, tidak perlu menghabiskan banyak waktu untuk menyiram tanaman.

Tujuan dari pemasaran adalah memenuhi dan melayani kebutuhan dan keinginan masyarakat yang berkecimpung dalam pembudidayaan tanaman hias. Masyarakat yang dituju adalah para petani dan para hobiis tanaman hias. Dengan diperkenalkannya produk cocopeat kepada mereka diharapkan mereka lebih praktis dalam merawat tanaman hias dan efisiensi waktu. Peluang pasar produk cocopeat ini diperkirakan memiliki prospek yang cerah untuk ke depannya, karena di daerah Darmaga Bogor masih terdapat banyak lahan yang dapat digunakan untuk pembudidayaan tanaman hias dan banyak masyarakat yang mengelolanya. Para petani dan hobiis, beberapa sudah ada yang telah menggunakannya. Tetapi mereka mendapatkannya dari impor luar negeri. Hal ini merupakan peluang pasar yang sangat besar jika kita dapat memenuhi permintaan pasar dalam negeri saja. Seperti yang telah diuraikan sebelumnya pertanian khususnya tanaman hias semakin maju, para petani dan hobiis serta para konsumen bunga pot akan lebih mengedepankan kualitas dari tanaman. Karena semakin sehat tanaman, maka semakin tinggi nilai jual dan estetikanya. Hal tersebut dapat mendorong pasar untuk menggunakan produk cocopeat sebagai alternatif media tanam.

b) Analisa Persaingan

Cocopeat sebagai alternatif baru media tanam pengganti tanah memiliki pesaing yang telah lebih dahulu populer di kalangan petani dan para hobiis. Produk pesaing tersebut antara lain : hydrogel, sekam, dan bokasi. Produk-produk tersebut yang selama ini digunakan oleh para petani maupun hobiis untuk membudidayakan tanaman hias di dalam pot.

Berikut ini merupakan perbandingan antara Cocopeat dan produk saingannya sebagai medium alternatif pengganti tanah.

Pembeda	Cocopeat	Hidrogel	Sekam/Bokasi
Intensitas penyiraman	Tidak terlalu sering	Cukup 1 kali penyiraman	Harus sering disiram
Kemampuan daur ulang	Dapat didaur ulang	Tidak dapat didaur ulang	Dapat didaur ulang
Sirkulasi udara untuk akar tanaman	Sangat baik	baik	Baik
Harga jual	Rp. 4000/kg	Rp. 7500/100gram	Rp. 2000/kg
Spesialisasi	Tanaman pot outdoor dan indoor	Tanaman pot indoor	Tanaman dan perkebunan outdoor
Kecenderungan terserang hama	kecil	kecil	Besar
Efek khusus terhadap tanaman	Akar tumbuh dengan baik, sehingga tanaman menjadi sehat	Membuat daun kelihatan lebih segar	Tanaman menjadi subur

c) **Strategi Pemasaran**

Strategi STP (Segmentasi. Targetting, dan Positioning)

•*Segmentasi*

Produk cocopeat ini ditujukan kapada para petani dan hobiis yang memproduksi tanaman hias dalam pot. dan tidak tertutup untuk masyarakat umum. Trend Cocopeat di dunia hortikultura, khususnya tanaman pot, telah sangat populer di Srilangka, India, dan beberapa negara Eropa karena kualitas tanaman yang dihasilkan dari medium ini jauh lebih sehat dan berkualitas sehingga dapat meningkatkan harga jualnya. Trend ini belum begitu populer di Indonesia karena informasi yang terbatas. Hanya beberapa dari para petani, hobiis, dan pengusaha bunga pot menggunakan Cocopeat itu pun dengan harga yang sangat mahal karena harus mengimpor dari luar negeri. Dengan adanya produksi di dalam negeri para petani dan hobiis tanaman hias akan lebih mudah dan hemat mendapatkan produk cocopeat yang berkualitas untuk produksi tanaman pot.

•*Targetting*

Penjualan produk cocopeat akan ditujukan kepada para masyarakat yang membudidayakan tanaman hias dalam pot, yaitu para hobiis dan petani bunga di kawasan Bogor sebagai sentra tanaman hias. Kami juga membuka pasar terbuka untuk umum dengan pemasaran online via internet yang siap memenuhi permintaan pasar di seluruh wilayah.

•*Positioning*

Menempatkan produk cocopeat sebagai produk andalan dan berkualitas sebagai medium tanam pengganti tanah yang mampu bersaing dengan produk luar negeri dengan harga yang lebih terjangkau dan mudah diperoleh di pasaran.

Strategi 4P (Product, Price, Place, dan Promotion)

•*Product*

Pengemasan produk cocopeat ditentukan dengan takaran 2.5 kg tiap kemasan. Produk ini diberi nama *eL-copeat.* Nama ini dibentuk dengan kaidah bahasa Arab dengan konjungsi eL untuk menunjukan sebuah kata benda, sedangkan Copeat merupakan perpendekan kata dari Cocopeat. Maksud kami menggunakan nama Cocopeat untuk mempertahankan istilah aslinya yang telah populer dan memperkenalkannya kepada masyarakat. Produk ini dikemas dengan kemasan khusus yang anti air dan higienis yang terbuat dari plastik. Contoh kemasan dapat dilihat di lampiran. Penggunaan cocopeat lebih dikhususkan untuk tanaman yang ditanam di dalam pot. Hal ini bertujuan agar penggunaan cocopeat dapat lebih optimal dan mendapatkan hasil yang terbaik.

•*Price*

Harga jual produk Cocopeat yang kami tawarkan per kg nya yaitu Rp 4.000/kg. Sehingga harga perkemasannya yang berisi 2.5 kg sebesar Rp. 10.000. Harga ini jika dibandingkan dengan harga substitusinya seperti sekam dan bokasi relatif lebih mahal, tetapi jika dibandingkan kualitasnya tentu harga ini sepadan dengan biaya yang dikeluarkan. Apalagi jika dibandingkan harga impor Cocopeat yang mencapai Rp. 50.000/kg, harga yang kami tawarkan jauh lebih murah.

•*Place*

Tempat pemasaran produk kami akan berpusat di tempat produksi yaitu di salah satu tempat tinggal dari tim kami. Lokasi ini kami pilih karena letaknya yang strategis dan mempunyai ruang yang luas untuk penyimpanan barang. Tempat pendistribusian produk kami akan dilakukan di bazaar dan pameran-pameran tanaman hias yang mengundang para hobiis dan petani tanaman hias. Pendistribusian pun kami lakukan dengan menawarkan secara langsung ke tempat-tempat produksi tanaman hias dalam pot dan rumah tangga, pemasaran ini disertai dengan sosialisasi dan memberikan info-info edukasi seputar budi daya tanaman dalam pot..

•*Promotion*

Promosi produk yang telah dilakukan antara lain melalui pameran, dan jemput bola (mendatangi calon konsumen). Promosi secara *on-line* dimaksudkan agar pemasaran bisa menjangkau permintaan di seluruh daerah yang membutuhkan produk cocopeat belum dapat kami lakukan karena keterbatasan sumber daya dan bahan materi untuk web. Promosi secara on-line adalah strategi promosi yang efektif sehingga proses promosi dapat lebih fleksibel dan dinamis. Selain itu juga sedang dalam proses akan diadakan kerja sama dengan para petani sebagai awal promosi untuk memperkenalkan produk lebih lanjut.

BAB IV
PELAKSANAAN PROGRAM

- **Lokasi**

Lokasi pelaksanaan program sebagai lokasi produksi adalah rumah dan kostan salah satu anggota kelompok, lokasi ini juga menjadi lokasi penyimpanan produk karena letaknya yang strategis dan mempunyai ruang yang cukup luas untuk menjadi tempat produksi dan penyimpanan. Sedangkan lokasi pemasaran produk kami yaitu di pasar tanaman hias sekitar Graha Widya Wisuda (GWW) IPB dan tempat-tempat penjualan tanaman hias di sekitar lingkungan lingkar kampus dengan metode "menjemput bola" (mendatangi dan menawarkan produk ke penjual tanaman hias).

- **Waktu**

Waktu pelaksanaan program ini telah berjalan efektif selama 3 bulan. terhitung dari bulan Maret sampai Bulan Mei. Waktu yang digunakan lebih sering pada hari Sabtu dan Minggu, khususnya untuk pemasaran di tempat penjualan tanaman hias di sekitar GWW IPB. Produksi telah dilakukan sebanyak dua kali. Waktu yang digunakan untuk setiap kali produksi yaitu ±6 jam.

- **Materi**

Materi yang digunakan dalam produksi yaitu serbuk sabut kelapa (cocopeat). Bahan baku ini diperoleh dari pemasok di Ciledug. Cocopeat yang digunakan telah melalui tahap perendaman sehingga sudah siap pakai (cocopeat matang). Keterbatasan waktu dan teknologi dalam produksi menyebabkan pemotongan rantai produksi. Idealnya rantai produksi dimulai dari sabut kelapa - serbuk sabut kelapa - cocopeat. Karena mesin penggeruk sabut kelapa belum kami dapatkan dan suplainya tidak menentu maka rantai produksi dimulai dari serbuk sabut kelapa.

- **Prosedur dan tahapan pelaksanaan**

Prosedur pelaksanaan program kami dilakukan malalui beberapa tahapan, yaitu :

➔ Tahapan persiapan produksi

Tahapan persiapan produksi meliputi kegiatan pencarian bahan baku, mesin, penyediaan peralatan dan perlengkapan produksi, pembuatan label dan pencarian informasi lebih lengkap tentang produksi Cocopeat.

➔ Tahap produksi

Tahap produksi dimulai dengan pembersihan dan pengeringan bahan baku Cocopeat berupa serbuk sabut kelapa yang telah melalui proses pencucian. Selanjutnya Cocopeat dikemas dalam plastik ukuran 5 kg dengan berat 2.5 kg. Produk yang telah dikemas diberi label El Copeat. Cocopeat siap dipasarkan.

➔ Tahap pemasaran

Pemasaran produk melalui dua strategi dengan target pasar yang berbeda. Untuk target pasar petani atau penjual tanaman hias kami menyediakan produk Cocopeat dalam jumlah banyak lebih dari 10 kg. Kami melakukan pendekatan pemasaran dengan menawarkan ke tempat penjualan mereka. Strategi kedua untuk target pasar para hobiis dengan pembelian terbatas, kami memasarkannya dengan melakukan penjualan di pameran tanaman hias di GWW IPB atau menitipkan produk kami di tempat penjualan tanaman hias.

➔ Tahap evaluasi

Tahap evaluasi kami lakukan pada akhir bulan kegiatan. Dalam tiga bulan kegiatan, kami telah melakukan dua kali evaluasi kinerja program yang kami jalankan. Evaluasi meliputi : evaluasi penyediaan bahan baku dan produksi, evaluasi pemasaran, dan evaluasi kemajuan usaha. Setiap melakukan evaluasi selalu diupayakan mencari solusi upaya untuk mengoreksi dan meningkatkan kinerja tim dalam menjalankan usaha.

➔ Tahap pengembangan usaha

Pengembangan usaha bersifat dinamis dengan belajar dari keadaan pasar dan selalu mengembangkan strategi usaha mengikuti permintaan pasar.

BAB V

HASIL DAN PEMBAHASAN

- **Hasil yang diperoleh**

  Hasil yang diperoleh dari program kami yaitu produk Cocopeat eL-Copeat sebagai media tanam alternatif pengganti tanah. Sampai saat ini respon pasar cukup positif. Hal ini dilihat dari pemesanan berlanjut dan penjualan yang cukup baik. Konsumen lebih tertarik pada produk cocopeat eL-Copeat dibandingkan dengan produk sejenis lainnya karena produk El Copeat memiliki inovasi yang mengangkat produk pertanian dengan *packaging* menarik. Inilah yang menjadi kekuatan strategi dalam pemasaran produk Cocopeat. Selain itu telah dilakukan negosiasi awal dengan Calon mitra yaitu Saung Hejo Florist dan Pengelola taman Arsitektur Lanskap. Proses negosiasi masih berlangsung sampai saat ini. Saung Hejo Florist telah memberikan "lampu hijau" untuk bekerja sama.

- **Rencana lanjutan**

  Rencana yang akan dilakukan selanjutnya yaitu negosiasi lanjutan dengan pihak Saung Hejo Florist dan departemen-departemen di IPB yang membutuhkan media tanam Cocopeat. Rencana lainnya yaitu perluasan pasar ke daerah sekitar Bogor dengan pemasaran produk ke perkebunan sayuran organik, karena menurut informasi yang didapatkan Cocopeat ini sangat baik digunakan untuk tanaman sayuran. Untuk mencapai target ini tentunya kami akan melakukan pengembangan kapasitas produksi dan peningkatan kualitas produk Cocopeat. Pengembangan kapasitas produksi ini meliputi penyediaan bahan baku dalam jumlah besar, penyewaan tempat yang lebih luas, dan peningkatan efisiensi produksi. Kami juga berencana untuk memperluas produk kami dengan membuat produk campuran berbagai media tanam dengan komposisi sesuai dengan kebutuhan tanaman tertentu. Hal ini dilakukan untuk memenuhi permintaan konsumen yang merasa kesulitan untuk meracik komposisi media tanam sendiri untuk tanaman tertentu.

1. Kendala yang dihadapi

Kendala yang dihadapi dalam menjalankan program ini yaitu :

a) Belum menemukan mesin penggeruk yang bisa digunakan untuk produksi.

b) Keterbatasan teknologi dan metode dalam produksi. Cocopeat mentah harus melalui proses pencucian yang memakan waktu cukup lama yaitu sekitar 6 bulan untuk menghilangkan zat asam tanin agar Cocopeat yang dihasilkan menjadi netral.

c) Sulit mendapatkan bahan baku yang kapasitasnya sesuai produksi. Selama ini belum ada pengumpul serbuk kelapa dalam jumlah banyak, masih terbatas dalam skala kecil.

d) Lokasi pemasok yang jauh sehingga biaya transportasi menjadi mahal.

e) Keterbatasan waktu dalam memproduksi Cocopeat.

f) Permintaan pasar terhadap media tanam ternyata tidak hanya terbatas pada satu jenis. Terdapat banyak permintaan terhadap jenis media tanam lainnya.

g) Persaingan pasar dengan para penjual media tanam lain yang terlebih dahulu telah menguasai pasar.

2. Solusi yang telah diupayakan

a) Disebabkan belum menemukan mesin penggeruk sabut kelapa untuk produksi maka kami mengambil keputusan untuk membeli serbuk sabut kelapa yang sudah siap pakai dari produsen di Ciledug.

b) Menghadapi permintaan pasar terhadap variasi jenis media tanam lainnya, maka kami menyediakan produk media tanam lainnya, yaitu sekam dan pakis.

c) Menghadapi persaingan pasar dengan para penjual media tanam lain dan waktu yang terbatas dalam pemasaran, kami menyiasatinya dengan menitipkan produk eL Copeat di tempat penjualan mereka.

3. Jadwal kegiatan

Kegiatan	Bulan I				Bulan II				Bulan III		
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3
Persiapan Produksi											
Produksi											
Pencarian mitra kerjasama sebagai distributor produk											
Penjualan / pemasaran											
Evaluasi Bulanan											
Laporan PKMK											

Tabel 1. Jadwal Kegiatan

4. Laporan keuangan

Tabel 2. Biaya Tetap/Peralatan selama 3 bulan

No.	Uraian	Satuan	Jumlah
1	Terpal	5 buah	Rp. 15.000
2	Timbangan	1 buah	Rp. 95.000
	Total		**Rp. 110.000**

Tabel 3. Biaya Bahan Baku untuk 2x produksi dalam 3 bulan

Bahan baku	**Kebutuhan**	**Harga total**	**Harga Jual/pak**
Cocopeat mentah	16 kg	40.000	
Cocopeat	80 kg=32 pak	200.000	10.000
Sekam	30 kg=20 pak	30.000	4.000
Pakis	20 kg=10 pak	40.000	6.000
Total		310.000	

Tabel 4. Fasilitas

No.	Uraian	Satuan	Jumlah
1	Alat tulis kantor:		
	Kertas	1 rim	Rp. 25.000
	Pulpen	2 buah	Rp. 4.000
	Buku	1 buah	Rp. 3.000
2	air		Rp. 10.000
3	Plastik polybag	2 buah	Rp. 2.000
4	Plastik kemasan	1 pak	Rp. 5.000
5	Kantong plastik	1 pak	Rp. 4.000
6	label		Rp. 66.000
	Total		**Rp. 119.000**

Tabel 5. Biaya Pendukung

No.	Uraian	Jumlah
1	Biaya Pengiriman	110.000
2	Biaya komunikasi	50.000
	Total	**160.000**

Tabel 6.Pembiayaan Operasional selama 6 bulan

I. Investasi Harta Tetap Berwujud Peralatan **Total Investasi**	Rp. 110.000 **Rp. 110.000**
II. Biaya pokok operasi 1. Biaya pokok produksi Bahan baku Biaya fasilitas Biaya pendukung **Total biaya pokok operasi**	Rp. 310.000 Rp. 119.000 Rp. 160.000 **Rp. 589.000**
Total biaya usaha	**Rp. 699.000**

Table 7. Perhitungan penyusutan selama 1 tahun

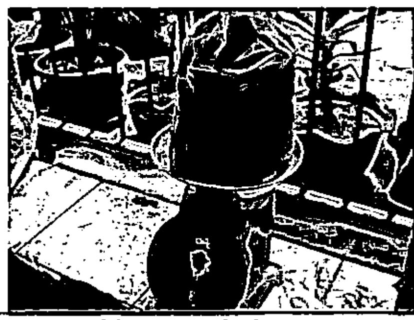
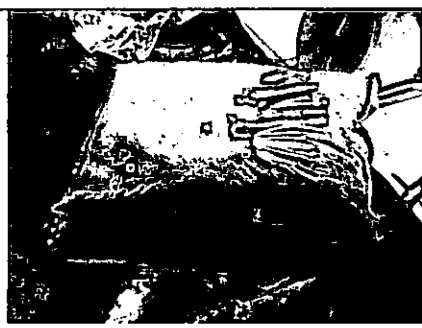
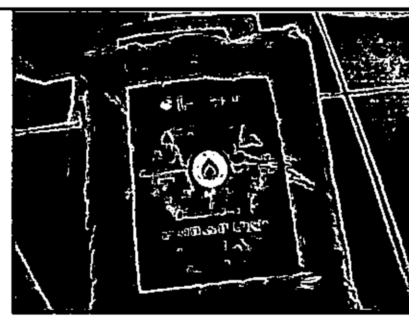
No.	Investasi	Nilai (Rp)	Umur ekonomis	Penyusutan/bulan
1	Terpal	15.000	3 tahun	416,67
2	Timbangan	95.000	3 tahun	2638,89
JUMLAH				3100,56

Tabel 8. Arus Kas Selama 3 bulan

Tanggal, Bulan	Keterangan	Jumlah	Saldo	
			Debet	Kredit
Pemasukan				
3 Maret	Dana DIKTI tahap I		1.000.000	
7 April	Dana DIKTI tahap II		3.302.000	
30 April	Penjualan: Cocopeat Sekam Pakis	 13 pak @10.000 10 pak @ 4.000 5 pak @6.000	 130.000 40.000 30.000	
10 Mei	Penjualan cocopeat	3 pak @2.5 kg	30.000	
Pengeluaran				
05 Maret	Terpal	1.5 meter		15.000
	Timbangan	1 buah		95.000
08 Maret	Bahan baku	16 kg		40.000
	Biaya Pengiriman			60.000
13 Maret	Kertas	1 rim		25.000
	Pulpen	2 buah		4.000
	Buku	1 buah		3.000
	Air			10.000
25 April	Cocopeat	8 karung		200.000
	Sekam	2 karung		30.000
	Pakis	2 karung		40.000
	Biaya pengiriman			50.000
27 April	Plastik Polybag	2 buah		2.000
	Plastik kemasan	1 pak		5.000
	Kantong plastik	1 pak		4.000
	Label			66.000
	pulsa			50.000
JUMLAH			4.532.000	699.000
saldo			3.833.000	

5. Dokumentasi kegiatan

a. Dokumentasi produksi

	
Gbr. 1 Cocopeat dalam karung	Gbr. 2 Proses penimbangan
	
Gbr. 3 Penimbangan	Gbr. 4 Pengemasan
	
Gbr. 5 Cocopeat telah dikemas	Gbr. 6 Produk Cocopeat El Copeat

b. Dokumentasi Pemasaran di Pasar Pertanian GWW IPB






PENUTUP

1. Kesimpulan

Usaha produksi pengolahan sabut kelapa menjadi cocopeat yang kami jalankan telah berlangsung selama 3 bulan. terhitung dari bulan Maret sampai Bulan Mei. Lokasi produksi adalah rumah dan kostan salah satu anggota kelompok. Adapun tahapan dan prosedur produksi dimulai dari tahapan persiapan produksi, tahap produksi, tahap pemasaran, tahap evaluasi, dan tahap pengembangan usaha. Hasil yang diperoleh dari program kami yaitu produk Cocopeat eL-Copeat sebagai media tanam alternatif pengganti tanah. Konsumen lebih tertarik pada produk cocopeat eL-Copeat dibandingkan dengan produk sejenis lainnya karena produk El Copeat memiliki inovasi yang mengangkat produk pertanian dengan *packaging* menarik. Selain itu telah dilakukan negosiasi awal dengan Calon mitra yaitu Saung Hejo Florist dan Pengelola taman Arsitektur Lanskap.

2. Saran

Usaha produksi cocopeat yang kami laksanakan masih berupa usaha skala kecil. Oleh karena itu, perlu adanya usaha produksi cocopeat dalam skala usaha besar mengingat Indonesia yang memiliki potensi sumber daya alam yang cukup memadai tetapi kurang optimal dalam mengolahnya. Jadi, nantinya produk kelapa yang melimpah di Indonesia tidak lagi diekspor dalam bentuk mentah kemudian diolah oleh pihak luar negeri sehingga akhirnya produk olahannya diimpor oleh Indonesia. Tetapi, dengan adanya usaha produksi cocopeat dalam skala besar nantinya Indonesia dapat menguasai pasar cocopeat.

LAMPIRAN

DAFTAR PUSTAKA

Griffin, Ricky W and Ronald J.Ebert.2002.*Business 6th Edition*.Prentice Hall:New Jersey.

Nugroho, Bramasto.2002. *Analisis Biaya Proyek Kehutanan*. Yayasan Penerbit Fakultas Kehutanan: Bogor.

Warren, Carl S. etc. 2006. *Accounting 21th Edition*. Thomson Learning: Singapore.

RIWAYAT HIDUP KETUA DAN ANGGOTA TIM

1. Nama Lengkap : Husnul Khotimah
   TTL : Kuningan, 19 Juni 1987
   Jenis Kelamin : Perempuan
   Agama : Islam
   Alamat : Wisma Ananda 2, Babakan Tengah No.112. Darmaga,Bogor.
   Telp/HP : 085224160551

   Riwayat Pendidikan :
   - SDN Randobawa Ilir 2 tahun 1994-2000
   - SMPN 2 Mandirancan tahun 2000-2003
   - SMAN 1 Mandirancan tahun 2003-2006

2. Nama Lengkap : Rieska Rahmawati
   TTL : Tangerang, 17 Januari 1988
   Jenis Kelamin : Perempuan
   Agama : Islam
   Alamat : Wisma Irafan, Babakan Lebak, RT 01 RW 08,Darmaga Bogor.
   Telp/HP : 0818867784

   Riwayat Pendidikan :
   - TK Al Hasanah Ciledug tahun 1992-1994
   - SD Al Hasanah Ciledug tahun 1994-2000
   - SMPN 206 Jakarta tahun 2000-2003
   - SMAN 112 Jakarta tahun 2003-2006

3. Nama Lengkap : Renna Yulia Vernanda
   TTL : Surabaya, 5 Juli 1988
   Jenis Kelamin : Perempuan
   Agama : Kristen
   Alamat : Babakan Tengah No. 69, Darmaga Bogor.
   Telp/HP : 08123289490

   Riwayat Pendidikan :
   - TK Bina Putra tahun 1992-1994
   - SDK Manguni tahun 1994-2000
   - SLTP Kr. Dharma Mulya tahun 2000-2003
   - SMAK Frateran tahun 2003-2006

4. Nama Lengkap : : Mei Juwita
   TTL : Jakarta, 25 Mei 1988
   Jenis Kelamin : Perempuan
   Agama : Kristen
   Alamat : Pondok Surya Bara rt.3 rw.1 no. 174,
   Dramaga,16680
   Telp/HP : 081395672082

   Riwayat Pendidikan :
   - SDN Guntur tahun 1994-2000
   - SMPN 5 Cirebon tahun 2000-2003
   - SMAN 1 Cirebon tahun 2003-2004

07-08/2008 200 ....

Kepada Yth.

Tuan
Toko

NOTA NO. ....

Banyaknya	Nama Barang	Harga Satuan	Jumlah
1	Timbangan Sky		9000
1 pk	Karung 25		7000
2	Tas - Bag		3000.

Jumlah Rp. 19.000.

Tanda terima

Hormat kami,

PERHATIAN :
Barang-barang yang sudah dibeli tidak dapat ditukar/dikembalikan

---

5/08/08

Tuan
Toko

NOTA NO. ....

BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH
	terpal		15.000

Jumlah Rp. 15.000

Tanda Terima

Hormat kami,

Tuan
Toko 8-03-08

NOTA NO. ....

BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH
1 kms	Cocopeat Merah		40.000

Jumlah Rp.

Tanda Terima

Hormat kami,

Tuan
Toko 13/08/03

NOTA NO. ....

BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH
1 rim	kertas A4		25.000
2	pulpen		4.000
1	buku		3.000

Jumlah Rp. 32.000

Tanda Terima

Hormat kami,

Tuan/Toko 25 April '08

NOTA NO. ....

BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH
4 karung	Cocopeat		200.000
2 karung	Sekam		30.000
2 karung	Pakis		40.000

Jumlah Rp. 270.000

Tanda Terima

Hormat kami,

SAPRI

U-On MEDIA

DESIGN & PRINTING PRODUCTION
Jln. Babakan Tengah No.42 Kampus IPB
Darmaga, Bogor. 16680
Telp : (0251) 621336, Hp.081388179750

Bogor, 16 Mei 2008

Kepada Yth,
Bapak/Ibu
Riska

No FAKTUR :

NO.	BANYAK NYA	JENIS ORDER/CETAK	HARGA SATUAN	JUMLAH
	11	Print Stiker	6.000	66.000

Melayani dengan hati

Uang muka minimal 50 %
Pelunasan dilakukan pada saat pengambilan barang
Disertai dengan tanda terima
Barang yang tidak diambil lebih dari satu bulan
Kami tidak bertanggung jawab

JUMLAH Rp. 66.000
UANG MUKA Rp.
SISA Rp.

Tanda Terima,

(..............................)

Hormat Kami

(...AS...)

TERIMA KASIH ATAS KEPERCAYAAN ANDA KEPADA KAMI

TUNAS MUDA
COPY CENTRE

PHOTOCOPY - PENJILIDAN - JILID - HARD CAVER - SOFT CAVER - LAMINATING - RING KAWAT - RING PLASTIK - ALAT TULIS - DLL
- Jl. Babakan Tengah No. 01 Darmaga Bogor, Hp. 081328419000
- Jl. Cihuleut Depan UNPAK. No. 84, Telp. (0251) 353349 Bogor

Bogor, ... 20...

NOTA

Banyaknya	Nama Barang	Harga Satuan	Jumlah
20	FC A4	80	1600
1	FC RBS	1000	1000

TANDA TERIMA

HORMAT KAMI

Jumlah
Uang Muka
Sisa 2600