



**LAPORAN AKHIR PKMK**

**PENGEMBANGAN MIDORI CORPORATION**  
**DENGAN MIDORI NURSERY SEBAGAI PENYEDIA TANAMAN HIAS**  
**UNTUK SOUVENIR, PENYEWAAN DAN PENJUALAN**

Diusulkan oleh :

Desi Agustiani	A24070072 (2007)
Andina Fabrini F	A24070057 (2007)
Romy Agus Saputro	A24070067 (2007)
Ali Ahkamulloh	A24070135 (2007)
Zuhrotul Mutiah	A24080170 (2008)

**INSTITUT PERTANIAN BOGOR**

**BOGOR**

**2010**



**FORMAT HALAMAN PENGESAHAN  
PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA  
LAPORAN AKHIR**

Judul Kegiatan: Pengembangan Midori Corporation dengan Midori Nurseri sebagai  
Penyedia Tanaman Hias untuk Penyewaan dan Penjualan Tanaman  
Hias

1. Bidang Kegiatan : PKMK
2. Bidang Ilmu : Pertanian
3. Ketua Pelaksanaan Kegiatan

5. Anggota Pelaksana Kegiatan/Penulis : 4 orang
6. Dosen Pendamping

7. Jangka Waktu Pelaksanaan : Februari – Juni 2010 (5 bulan)  
Menyetujui Bogor, 22 Oktober 2009

Ketua Departemen  
Agronomi dan Hortikultura,

Ketua Pelaksana Kegiatan,

(Dr.Ir. Agus Purwito, Msc. Agr)  
NIP. 19611101.198703 1 003

(Desi Agustiani)  
NRP. A24070072

Wakil Rektor  
Bidang Akademik dan Kemahasiswaan,

Dosen Pendamping,

(Prof. Dr. Ir. Yonny Koesmaryono, MS.)  
NIP. 19581228 98503 1 003

(Dr. Ir. Sandra Arifin Aziz, MS)  
NIP. 19591026 198503 2 001



## PENGEMBANGAN MIDORI CORPORATION DENGAN MIDORI NURSERY SEBAGAI PENYEDIA TANAMAN HIAS UNTUK SOUVENIR, PENYEWAAN DAN PENJUALAN

### ABSTRAK

Tanaman hias merupakan salah satu komoditas agribisnis yang cukup berarti di Indonesia. Dewasa ini, bisnis tanaman hias banyak menjadi pilihan para pengusaha juga petani. Sistem usaha tani tanaman hias yang dilakukan pengusaha dan petani ini berbeda-beda. Pada umumnya sering dilakukan jual-beli bibit atau tanaman dengan ukuran siap jual dari daerah sekitarnya atau dari pusat-pusat produsen dan perdagangan tanaman hias. Selain penjualan, bisnis tanaman hias juga diramaikan dengan usaha penyewaan tanaman/rental. Potensi bisnis tanaman hias ini juga terasa di sekitar kampus. Dengan beragamnya acara yang diselenggarakan mahasiswa. Tidak sedikit acara yang membutuhkan tanaman sebagai ornamen dekorasi panggung atau pun bazar. Dengan sasaran yang lebih luas, Midori nursery hadir untuk mengikuti jejak sukses para pengusaha tanaman hias. Pembuatan Midori Nursery bertujuan untuk melatih kemampuan mahasiswa berwirausaha di bidang agribisnis, memenuhi kebutuhan masyarakat akan tanaman hias, mengoptimalkan potensi usaha Tanaman hias untuk mendapatkan profit yang maksimal, membangkitkan motivasi berwirausaha dibidang pertanian kepada mahasiswa pertanian. memenuhi kebutuhan Midori Corporation akan tanaman hias. Terbentuknya tempat pembibitan (nursery) tanaman hias yang menyediakan berbagai tanaman hias untuk keperluan souvenir, pendidikan, dekorasi juga koleksi, menjadi indikator keberhasilan program ini. Studi kelayakan bisnis yang dilaksanakan menjadikan usaha midori nursery ini layak dan patut untuk dijalankan.

Keywords: Agribisnis, Tanaman Hias, Souvenir



## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT karena dengan rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan Program Kreativitas Mahasiswa bidang Kewirausahaan (PKMK) ini dengan sebaik-baiknya. Laporan akhir PKMK yang berjudul ” *Pengembangan Midori Corporation dengan Midori Nursery Sebagai Penyedia Tanaman Hias Untuk Souvenir, Penyewaan dan Penjualan*” berisi tentang pemaparan pelaksanaan program dan ketercapaian target program selama menjalankan program ini. Laporan akhir PKM ini dibuat juga sebagai syarat pengajuan menuju PIMNAS XXIII tahun 2010.

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Dr. Ir. Sandra Arifin Aziz, MS selaku dosen pembimbing yang telah memberikan saran, inspirasi dan motivasi kepada kami selama pelaksanaan, serta semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian program kreativitas mahasiswa bidang kewirausahaan dan laporan akhir ini.

Penulis berharap laporan akhir ini dapat menjadi suatu referensi yang bermanfaat bagi yang memerlukan. Kami berharap semoga usaha ini dapat berkelanjutan dan bermanfaat bagi masyarakat, khususnya generasi masa depan (mahasiswa pertanian) dalam mengembangkan kreativitas di bidang pertanian.

Bogor, Juni 2010

Penulis

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.

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang Masalah

Tanaman hias merupakan salah satu komoditas agribisnis yang cukup berarti di Indonesia. Pada tahun 2005 ekspor tanaman hias Indonesia mencapai US \$ 62 milyar, PDB tanaman hias mencapai Rp 4,6 triliun, nilai ekspor tanaman hias tahun 2006 mencapai US \$ 19 juta meningkat sekitar 110 persen dibandingkan dengan nilai ekspor tahun 2001 (Pusat Data dan Informasi Pertanian-Deptan, 2006). Hal ini dapat diartikan potensi bisnis tanaman hias semakin meningkat setiap tahunnya.

Indonesia merupakan negara tropis yang memiliki kekayaan plasma nutfah (keanekaragaman hayati) terbesar kedua setelah Brasil. Iklimnya juga sesuai untuk produksi tanaman hias sehingga produksi tanaman hias di Indonesia bisa dilakukan sepanjang tahun. Dengan potensi ini, tanaman hias dapat menaikkan devisa Negara.

Di dalam negeri, kebutuhan akan tanaman hias makin lama makin meningkat. Selain kesan segar, keberadaan tanaman hias bisa menyehatkan tubuh karena tanaman yang ada mengeluarkan oksigen yang diperlukan manusia. Apalagi setelah mencuatnya isu *Global Warming* dan slogan *Back to Nature*, masyarakat telah *termindset* untuk menghadirkan tanaman hias di setiap halaman rumahnya. Sehingga kebutuhan akan tanaman hias menjadi kebutuhan sekunder setelah pemenuhan kebutuhan primer seperti pangan, sandang, dan papan.

Dewasa ini, bisnis tanaman hias banyak menjadi pilihan para pengusaha juga petani. Sistem usaha tani tanaman hias yang dilakukan pengusaha dan petani ini berbeda-beda. Pada umumnya sering dilakukan jual-beli bibit atau tanaman dengan ukuran siap jual dari daerah sekitarnya atau dari pusat-pusat produsen dan perdagangan tanaman hias. Petani pengusaha setelah membeli tanaman hias tertentu kemudian memeliharanya sebelum dijual kepada konsumen. Pemeliharaan bersifat sementara untuk menghindari risiko yang mungkin terjadi. Tanaman akan dilepas jika harga yang ditawarkan konsumen memberikan sedikit keuntungan. Dengan prinsip seperti itu, volume penjualan dapat meningkat, terutama untuk jenis-jenis tanaman hias taman. ([www.ebook-indonesia.com](http://www.ebook-indonesia.com), 2008).

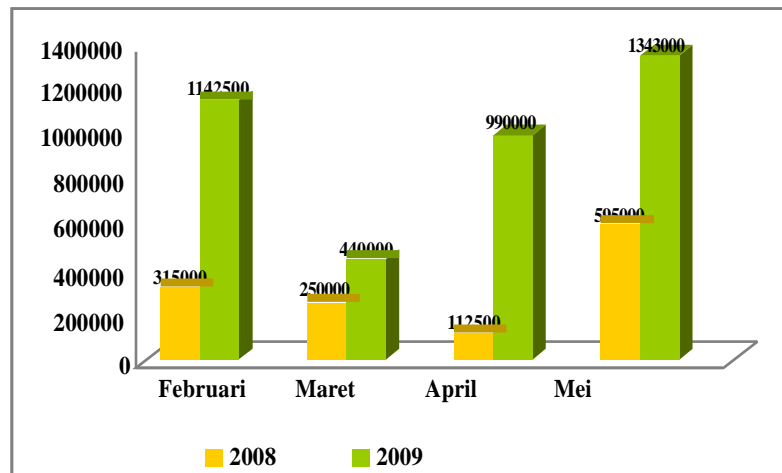
Selain penjualan, bisnis tanaman hias juga diramaikan dengan usaha penyewaan tanaman/rental. Konsumen yang dituju adalah hotel, kantor, rumah sakit, restoran hingga pusat perbelanjaan. Sistem penyewaan dilakukan dalam jangka waktu satu minggu sampai dengan satu bulan (Republika, 2004).

Potensi bisnis tanaman hias ini juga terasa di sekitar kampus. Dengan beragamnya acara yang diselenggarakan mahasiswa. Tidak sedikit acara yang membutuhkan tanaman sebagai ornamen dekorasi panggung atau pun bazar. Dengan sasaran yang lebih luas, Midori nursery hadir untuk mengikuti jejak sukses para pengusaha tanaman hias.

Midori (*Miniature Doll in Agribouquet*) merupakan produk pertanian kreatif yang telah diperkenalkan sejak tahun 2007 melalui program kreativitas mahasiswa. Kontiyuitas dari produk Midori adalah dengan diluncurkannya Tanobi (Tanaman Ornamental Ubi) pada tahun 2008 dan Terra Trash (Terrarium in Trash) pada tahun 2009. Selain inovasi yang dilakukan secara terus menerus, Midori co juga melakukan



inovasi dalam segi pemasaran dengan inisiasi pembentukan *Cresh* (Creative Shop) pada tahun 2009 yang merupakan wadah untuk menampung dan memasarkan produk-produk pertanian kreatif. Dengan inovasi di bidang pemasaran ini, *Cresh* mampu memberikan keuntungan yang sangat tinggi terhadap pemasaran produk-produk kreativitas pertanian. Hal ini ditunjukkan oleh Grafik 1. mengenai perbandingan omset penjualan pada tahun 2008 ketika *Cresh* belum terbentuk dan tahun 2009 ketika *Cresh* sudah terbentuk. Tampak bahwa omset penjualan produk-produk tersebut meningkat hingga dua kali lipat yaitu sebesar 207%.



Grafik 1. Perbandingan Omset Produk-Produk Kreatif Pertanian

Dua tahun berjalan midori membuat pengembangan produk dan sistem usaha dari sistem pemasaran, promosi, dan penyediaan bahan baku. Untuk legalitas usaha maka dibentuklah Midori Corporation (Midori Co). Untuk penyediaan bahan baku tahun 2010 yang akan datang akan dibentuk anak perusahaan Midori Co yakni midori nursery dengan modal awal dari dana hibah DIKTI melalui program Kreativitas Mahasiswa (PKM).

Midori Nursery merupakan tempat pembibitan, dengan komoditas utama tanaman hias. Tanaman hias yang ada di nursery ini diperuntukkan sebagai bahan baku untuk produk pertanian kreatif. Selain itu tanaman hias di nursery ini akan disewakan untuk acara-acara kampus seperti wisuda, seminar, pelatihan, workshop dan acara kampus lainnya. Tidak menutup kemungkinan di nursery ini juga dilaksanakan jual beli untuk koleksi.

### Perumusan Masalah

Masalah yang melatarbelakangi program ini adalah:

1. Potensi pengembangan bisnis tanaman hias yang belum optimal akibat kurangnya promosi dan penawaran.
2. Pemenuhan kebutuhan akan tanaman hias belum maksimal
3. Sulitnya mengadakan tanaman hiasan yang cocok untuk dijadikan tanaman pelengkap midori (souvenir)

## Tujuan Program

Program ini bertujuan untuk:

1. Melatih kemampuan mahasiswa untuk berwirausaha di bidang agribisnis.
2. Memenuhi kebutuhan masyarakat akan tanaman hias.
3. Mengoptimalkan potensi usaha Tanaman hias untuk mendapatkan profit yang maksimal.
4. Membangkitkan motivasi berwirausaha dibidang pertanian kepada mahasiswa pertanian.
5. Memenuhi kebutuhan Midori Corporation akan tanaman hias.

## Luaran Yang Diharapkan

Terbentuknya tempat pembibitan (nursery) tanaman hias yang menyediakan berbagai tanaman hias untuk keperluan souvenir, pendidikan, dekorasi juga koleksi.

## Kegunaan Bisnis

1. Tersedianya nursery di sekitar kampus IPB Darmaga untuk memenuhi kebutuhan akan tanaman hias dekorasi, koleksi, ataupun untuk bahan penelitian.
2. Mahasiswa terlatih untuk mengembangkan agribisnis di lingkup usaha terdekat yakni kampus dan sekitarnya.
3. Memberikan profit yang menjanjikan.

## GAMBARAN UMUM USAHA

Midori Nurseri merupakan anak perusahaan dari Midori Corporation, sebuah usaha dagang yang terbentuk dengan kegiatan utama penjualan barang dan jasa produk pertanian kreatif. Midori nurseri ini dihadirkan untuk melengkapi aspek dari produksi produk pertanian kreatif, yakni penyediaan bahan tanam (tanaman hias) dan pelengkap produk pertanian kreatif. Selain sebagai suplai utama tanaman produk pertanian kreatif, pengembangan usaha ini akan diarahkan kepenyewaan tanaman hias untuk keperluan dekorasi panggung (*indoor*), penjualan tanaman hias keperluan penelitian juga koleksi.

Midori Nurseri bekerjasama dengan Asosiasi Tanaman Hias kabupaten Bogor (Asthika Bogor) dalam hal pengadaan tanaman dan kontinuitas bahan tanaman, terlebih dengan banyaknya acara yang diselenggarakan di kampus kemungkinan pesanan tanaman sewa untuk dekorasi panggung semakin meningkat (jadwal acara di Graha Widya Wisuda dan surat kerja sama dengan Asthika terlampir).

Sejarah terbentuknya perusahaan midori adalah berawal dari produk pertanian kreatif yang diperkenalkan dalam Program Kreatifitas Mahasiswa bidang Kewirausahaan (PKMK) pada tahun 2007 (gambar 2). Berawal dari PKM, produksi midori mulai berjalan dan terus mengalami perkembangan. Kontinuitas program

terus berlanjut dengan terus melakukan pengembangan produk maupun pengembangan dalam bidang pemasaran. Pengembangan produk pada tahun 2008 yaitu Tanobi (Tanaman Ornamental Ubi) dan pada tahun 2009 yaitu Terra Trash (Terrarium in Trash). Berbagai prestasi telah didapatkan oleh Midori co antara lain mendapatkan Beasiswa Wirausaha Muda Mandiri dari bank Mandiri, dan mendapatkan hibah bergulir dalam Program Pengembangan Kewirausahaan Mahasiswa dari Dikti bekerjasama dengan Direktorat Pengembangan Karir dan Hubungan Alumni, ikut serta dalam Pekan Ilmiah Mahasiswa Nasional (PIMNAS) XXI di Unissula Semarang dan mengikuti PIMNAS XXII di Universitas Brawijaya, Malang, membuat produk midori semakin dikenal masyarakat di pulau Jawa, pesanan pun terus berdatangan namun ketersediaan bahan baku sering menjadi kendala, sehingga di tahun 2009 kami membuat 'Midori nursery' untuk menyuplay kebutuhan akan tanaman hias pelengkap midori.

Kami mengikutkan program ini ke PKM karena keterbatasan modal yang kami miliki. Bila program ini didanai, maka usaha midori corporation akan semakin kuat sehingga dapat menjadi wadah pengembangan jiwa wirausaha mahasiswa juga akan lebih banyak tenaga kerja non akademisi yang akan terserap.

Kegiatan utama midori Nursery adalah menyediakan bahan (tanaman hias) pelengkap midori. Pengembangan usaha ini adalah penyewaan tanaman hias untuk keperluan dekorasi panggung (*indoor*), penjualan tanaman hias keperluan penelitian juga koleksi.

## PELAKSANAAN PROGRAM

### Waktu dan Tempat

Program dilaksanakan pada bulan Februari-Juni 2010. Midori Nursery dan Lokasi produksi Botashi bertempat di Wisma Puri Fikriyyah, Jl. Swadaya 1 No. 3, Babakan Lebak, Darmaga, Bogor

### Tahapan Pelaksanaan

1. Persiapan  
Kegiatan persiapan yang akan dilakukan meliputi membuat jadwal kegiatan, kegiatan survey pasar, pembuatan katalog produk dan SOP kerja.
2. Pembuatan Botashi  
Setelah disepakati untuk memfokuskan usaha pada pembibitan tanaman sukulen untuk souvenir, maka di buatlah produk yang kami beri nama BOTASHI (Boneka Tanaman Sukulen Hias Mini)
3. Penjualan Botashi  
Penjualan Botashi dilaksanakan di bazar yang rutin diadakan oleh BEM KM IPB, Agrinex Expo, Pameran di Universitas Bakeri dan dalam acara Try Out SMP di GWW.
4. Promosi dan Pemasaran



Tahapan kegiatan promosi dan pemasaran yang dilakukan selama, dan sesudah program berlangsung adalah sebagai berikut:

- Promosi melalui internet
- Mengikuti bazar, pameran, ekspo, dan lain-lain
- Kerjasama pemasaran dengan pihak lainnya

#### 5. Pelaporan Kegiatan

Pelaporan kegiatan dilakukan sebagai evaluasi dan pertanggungjawaban dalam pelaksanaan kegiatan PKM Kewirausahaan.

### TARGET LUARAN

Terbentuknya tempat pembibitan (nursery) tanaman hias yang menyediakan berbagai tanaman hias untuk keperluan souvenir, dekorasi juga koleksi

### METODE

Metode pendekatan yang dilakukan dalam pelaksanaan program yaitu dengan melakukan penjualan melalui bazar dan pembelian langsung di nursery. Produk yang ditawarkan dalam usaha ini adalah souvenir Tanaman hias sukulen dengan merk dagang BOTASHI (Boneka Tanaman Sukulen Hias Mini). Bahan mentah yang dipergunakan berupa tanaman- tanaman sukulen mini yang di ambil dari salah satu petani sukueln di Lembang-Bandung. Untuk jangka panjangnya kami membudidayakan sendiri tanaman-tanaman tersebut di nursery yang telah kami buat. Midory Nursery juga menyediakan tanaman hias unik selain sukulen seperti kriptantus, rumput-rumputan, vioces.

### PELAKSANAAN PROGRAM

Pelaksanaan program ini berisi langkah-langkah untuk merealisasikan tujuan dari usulan PKM Kewirausahaan. Langkah-langkah tersebut diantaranya:

#### Tahapan Pelaksanaan

1. Persiapan  
Kegiatan persiapan yang akan dilakukan meliputi membuat jadwal kegiatan, kegiatan survey pasar, pembuatan katalog produk dan SOP kerja.
2. Pembuatan Botashi

Setelah disepakati untuk memfokuskan usaha pada pembibitan tanaman sukulen untuk souvenir, maka di buatlah produk yang kami beri nama BOTASHI (Boneka Tanaman Sukulen Hias Mini)

### 3. Penjualan Botashi

Penjualan Botashi dilaksanakan di bazar yang rutin diadakan oleh BEM KM IPB, Agrinex Expo, Pameran di Universitas Bakeri dan dalam acara Try Out SMP di GWW.

### 4. Promosi dan Pemasaran

Tahapan kegiatan promosi dan pemasaran yang dilakukan selama, dan sesudah program berlangsung adalah sebagai berikut:

- Promosi melalui internet
- Mengikuti bazar, pameran, ekspo, dan lain-lain
- Kerjasama pemasaran dengan pihak lainnya

### 5. Pelaporan Kegiatan

Pelaporan kegiatan dilakukan sebagai evaluasi dan pertanggungjawaban dalam pelaksanaan kegiatan PKM Kewirausahaan.

## KETERCAPAIAN TARGET LUARAN (LOG BOOK)

Hari, Tanggal	Kegiatan	Keterangan
Jumat, 29 Januari 2010	Mencari Link Petani kaktus (survey)	Bandung. Kegiatan dilakukan oleh 3 orang
Rabu, 17 Februari 2010	Penyusunan katalog	Pemotretan produk
Sabtu, 20 Februari 2010	Penjualan di Bazaar Univ. Bakrie	Jakarta. Dilaksanakan sebagai promosi awal produk
Minggu, 21 Februari 2010	Pembuatan Face Book	Dilaksanakan oleh bagian pemasaran
Senin, 22 Februari 2010	Penjualan di Bazaar Fema, IPB	Dalam acara kewirausahaan BEM KM IPB
Minggu, 28 Februari 2010	Penjualan di Bazaar GWW	IPB. Dilaksanakan oleh 4 orang
Februari	Pembuatan SOP kerja	Disusun sesuai kesepakatan bersama
Februari	Bekerja sama dengan Asosiasi Tanaman Hias Kabupaten Bogor	Untuk pemenuhan pesanan
Sabtu, 06 Maret 2010	Pembuatan nursery	Dibuatkan oleh tukang, bertempat di Puri Fikriyah
	Belanja Kaktus	Lembang. Dilaksanakan oleh

		seluruh anggota tim
Jumat, 12 Maret 2010	Penjualan di Agrinex	JCC. Dilaksanakan oleh seluruh tim
Februari, maret, April	Promosi Pada Wedding Organizer	Dilaksanakan oleh tim pemasaran
Kamis, 22 April 2010	Penjualan di Bazaar Landhuis	Acara peringatan hari Kartini

Target pembuatan Nursery serta penjualan produk berupa tanaman Souvenir telah tercapai, untuk target lain seperti penyewaan dan penjualan tanaman masih dalam tahapan promosi dan penjalinan kerjasama dengan Mitra seperti Asosiasi Tanaman Hias Kabupaten Bogor.

## PERMASALAHAN DAN PENYELESAIAN

- a. Administrasi  
Catatan penjualan sering hilang sehingga keuntungan ataupun kerugian tidak dapat diketahui, hal ini kami antisipasi dengan penggunaan buku penjualan.
- b. Teknis  
Masih minimnya pengetahuan anggota dalam pemeliharaan kaktus dan tanaman hias lainnya sehingga terdapat beberapa tanaman yang terserang penyakit dan kekeringan. Hal ini kami atasi dengan pembelajaran mengenai budidaya kaktus dan tanaman hias lainnya dari buku ataupun Internet juga belajar langsung kepada petani Kaktus di Lembang.
- c. Organisasi Pelaksana  
Tanaman mengalami kekeringan, pencatatan keuangan saat bazaar dan pengaturan anggota untuk menjaga stan di bazaar sering tidak dapat dikelola dengan baik akibat jadwal keseharian anggota yang beragam. Kendala ini kami atasi dengan penyusunan jadwal seperti jadwal piket menyiram dan pemeliharaan, jadwal menunggu stan
- d. Keuangan  
Dana sejumlah Rp 3 800 000 dari DIKTI tidak mencukupi untuk pemenuhan seluruh target luaran oleh sebab itu kami mensiasatinya dengan menjalankan satu aspek dari target luaran yaitu penjualan dan pembuatan Souvenir Botashi (Boneka Tanaman Sukulen Hias Mini), sedangkan untuk pemenuhan targetan lain yakni penyewaan tanaman dan penjualan tanaman Hias belum dapat dilaksanakan terkait tidak cukupnya dana untuk membeli barang investasi erupa tanaman yang akan disewakan.  
Penjualan Souvenir Botashi dapat memberikan pemasukan dan keuntungan bagi perusahaan sehingga seluruh dana dari DIKTI yang dipergunakan menghasilkan nilai kembali berupa keuntungan perusahaan.

## PENGUNAAN BIAYA

Penrincian dana per tanggal 22 Mei 2010 adalah sebagai berikut:

### Penerimaan

DIKTI	: Rp 3 800 000
Penjualan di Bazaar Bakrie	: Rp 160 000
Penjualan di Bazaar Fema, IPB	: Rp 535 000
Penjualan di Nursery	: Rp 25 000
Penjualan di Agrinex	: Rp 200 000
<b>Total</b>	<b>: Rp 4 720 000</b>

### Pengeluaran

Pembuatan proposal	: RP 99 700
Transportasi ke Bandung (Survey)	: Rp 611 300
Transportasi	: RP 998 000
Biaya Produksi	: Rp 1 332 250
Sewa Stan	: Rp 558 000
Komunikasi	: Rp 100 000
Promosi	: Rp 35 000
Konsumsi	: Rp 110 000
<b>Total</b>	<b>: Rp 3 844 250</b>
<b>Saldo</b>	<b>: Rp 875 750</b>

Produk yang belum terjual senilai **Rp2 100 000** sehingga total asset yang dimiliki saat ini adalah **Rp 2 975 750**. Hal ini membuktikan bahwa perusahaan masih bisa bertahan dengan mengoptimalkan dana dari DIKTI.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Seluruh program terlaksana sesuai dengan perencanaan. Kami melaksanakan *trial and error* selama 1 bulan setelah pendanaan turun 30%. Masa percobaan ini kami gunakan untuk mencari pasar memastikan jadwal produksi dan jadwal mengikuti bazaar. Setelah mempertimbangkan dana yang di dapat akhirnya produksi difokuskan pada pembuatan souvenir boneka kaktus dengan merk dagang Botashi (Boneka Tanaman Sukulen Hias Mini) sambutan konsumen cukup baik terbukti dari bazaar pertama di Universitas Bakri dan Koridor FEMA kami mampu menjual hingga 30 produk dengan omset Rp 500.000.

Penjualan melalui bazar menjadi fokus kami sehingga setiap minggu kami adakan jadwal mencari bazar. Kami juga berkesempatan untuk mendisplay produk kami diajang *exhibition* bergengsi yakni Agrinex di JCC. Dari pameran ini produk kami banyak dikenal hingga Komunitas Ciliwung Condet meminta kami untuk mengadakan pelatihan pembuatan botashi pada 40 orang anak usia SD. Kami juga sempat di liput oleh majalah Flona Edisi Mei 2010.

Usaha Souvenir kami tidak selamanya berjalan lancar, akibat kurangnya pengetahuan kami akan budidaya kaktus. Banyak tanaman kami yang memperlihatkan gejala busuk batang setelah mempelajari dari literatur akhirnya kami menangani penyakit ini dengan menggunakan pestisida dan insektisida. Kendala teknis pun muncul saat ada pembeli yang berasal dari luar kota pengemasannya yang rentan rusak menyebabkan beberapa kaktus kami sulit dipasarkan. Namun dari kejadian ini akhirnya kami mendapatkan cara untuk pengemasan yaitu dengan memberikan sungkup sebelum di beri kardus atau kantong.

Segala kegiatan yang telah dilaksanakan tidak terlepas dari bimbingan Dosen pembimbing kami Ibu Sandra. Peran ibu sangat berarti dari perencanaan hingga pelaksanaan berbagai kendala kami konsultasikan dan akhirnya mendapatkan solusi. Usaha ini kami nilai prospektif sehingga kami berencana untuk meneruskan usaha ini.



## KESIMPULAN DAN SARAN

Agribisnis merupakan bidang usaha yang sangat prospektif, sebagai mahasiswa pertanian kecintaan akan bidang ilmu yang digeluti juga jaminan kerja menjadi hal yang dicari dan diperjuangkan oleh setiap mahasiswa dari bidang ilmu yang digelutinya. Program Kreativitas Mahasiswa (PKM) ini merupakan jalan untuk mendapatkan keduanya. Program PKM bidang kewirausahaan yang kami jalankan menjadi sarana pembelajaran juga latihan untuk mendirikan dan membuka lapangan pekerjaan tidak hanya bagi kami tapi juga masyarakat luas.

Usaha souvenir Midori nursery menjadi jalan bagi kami untuk mempelajari bidang ilmu kami (Agronomi dan Hortikultura) secara lebih nyata. Adanya berbagai macam kendala dapat kami selesaikan bersama dengan bimbingan dosen Pembimbing Dr. Ir. Sandra Arifin Aziz, MS. Kami menilai usaha ini sebagai usaha yang mempunyai prospek kedepan hingga kami berniat untuk melanjutkan usaha ini.



## DOKUMENTASI KEGIATAN



Gathering Anggota



Belanja Sukulen



Pembuatan Botashi



Pembimbingan



Antusiasme Pelanggan



Pameran di bazaar FEMA



Pameran di AGRINEX



Midori Nursery



Pameran di Univ. bakrie

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 berita 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 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.

 <p><b>Botashi Kaktus Merah</b></p> <p>Satuan: Rp 25.000 Grosir: Rp 15.250</p>	 <p><b>Botashi Sukulen Kombinasi</b></p> <p>Satuan: Rp 20.000 Grosir: Rp 13.000</p>	 <p><b>Botashi Sukulaen 1</b></p> <p>Satuan: Rp 15.000 Grosir: Rp 11.500</p>
 <p><b>Botashi Sukulen Rosa</b></p> <p>Satuan: Rp 15.000 Grosir: Rp 11.500</p>	 <p><b>Botashi Sukulen Kubis</b></p> <p>Satuan: Rp 20.000 Grosir: Rp 13.000</p>	 <p><b>Botashi Sukulen Cemara</b></p> <p>Satuan: Rp 15.000 Grosir: Rp 11.500</p>
 <p><b>Botashi Miss Universe</b></p> <p>Satuan: Rp 15.000 Grosir: Rp 11.500</p>	 <p><b>Botashi Sukulen 2</b></p> <p>Satuan: Rp 15.000 Grosir: Rp 11.500</p>	 <p><b>Botashi Sukulen 3</b></p> <p>Satuan: Rp 15.000 Grosir: Rp 11.500</p>

**KATALOG CRESH BOTASHI**