LAPORAN AKHIR
PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

Bottled Fresh Fruit Sebagai Souvenir Khas IPB dan Kota Bogor

Jenis Kegiatan :

PKM Kewirausahaan

Diusulkan oleh :

Masrukhin	H14052576/2005
Harry Wuwungan	C14052182/2005
Ginanjar Pratama	C34061700/2006
Diana Septiawati	H14061124/2006
Diani Septia Dewi	I14061010/2006

INSTITUT PERTANIAN BOGOR

Dibiayai oleh Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi

Departemen Pendidikan Nasional

Sesuai dengan Surat Perjanjian Pelaksanaan Hibah

Program Kreativitas Mahasiswa

Nomor 001/SP2H/PKM/DP2M/II/2008 tanggal 26 Februari 2008

1. Judul Kegiatan : *Bottled Fresh Fruit* Sebagai Souvenir Khas IPB dan Kota Bogor
2. Bidang Kegiatan : PKM Kewirausahaan
3. Ketua Pelaksana Kegiatan
    Nama Lengkap : Masrukhin
    NRP : H14052576
    Jurusan : Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan
    Universitas/Institut : Institut Pertanian Bogor
4. Anggota Pelaksana : 4 orang
5. Dosen Pembimbing
    Nama Lengkap dan Gelar : Dr.Ma'mun Sarma, M.S, M. Ec
    NIP : 131 473 953
6. Biaya Kegiatan Total
    DIKTI : Rp 4.500.000
    Sumber Lain (sebutkan) : -
7. Jangka Waktu Pelaksanaan : 4 (empat) bulan

Menyetujui,
Pembina IKC-IPB

A.N

Prof. Dr. Ir. H. Hadi S. Arifin, M.M, Dipl, RLE
NIP : 131 430 805

Ketua Pelaksanaan Kegiatan,

Masrukhin
NIM : H14052576

Wakil Rektor I
Bidang Akademik dan Kemahasiswaan,

DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL INSTITUT PERTANIAN BOGOR

Prof. Dr. Ir. H Yonny Kusmaryono, M.S
NIP. 131 473 999

Dosen Pembimbing,

A.N

Dr. Ma'mun Sarma, M. S, M. Ec
NIP. 131 473 953

ABSTRAK

Indonesia dianugerahi berbagai jenis buah tropis yang unik. Mayoritas ditujukan untuk dikonsumsi sehingga pada panen raya harganya jatuh. Jarang sekali buah segar tersebut dijadikan sebagai souvenir padahal bentuknya yang eksotis dan menarik memiliki nilai artistik yang cukup jika dikemas dengan menarik. Untuk mendiversifikasi jalur pemasaran maka diperlukan bentuk produk lain yang lebih bernilai daripada dijual sebagai buah segar saja yaitu dijadikan sebagai hiasan/souvenir. *Bottled fresh fruit* merupakan ide kreatif sebagai alternatif memasarkan buah segar dengan harga lebih tinggi daripada buah sejenisnya dengan memanfaatkan barang bekas yang ada di sekeliling kita terutama botol minuman berwarna bening.

Cara pembuatannya yang sederhana hanya dengan memasukkan buah yang masih kecil ke dalam botol lalu menunggunya hingga besar kemudian dikemas membuat produk ini memiliki kesulitan teknis yang rendah namun hasilnya unik. Usaha ini sangat prospektif untuk dikembangkan di masa depan karena nilai keunikan souvenir ini yang belum ditemukan di daerah lain sehingga berpotensi sebagai souvenir khas IPB yang notabenenya pertanian sekaligus kota Bogor dengan landmark Kebun Raya-nya

Keywords : *buah segar, souvenir, botol*

PENDAHULUAN

I. LATAR BELAKANG MASALAH

Indonesia adalah negara agraris yang banyak memproduksi berbagai macam buah tropis segar dengan bentuk yang khas. Umumnya petani buah Indonesia memasarkan buah segar hanya untuk dikonsumsi secara langsung. Padahal selain untuk dikonsumsi, buah segar juga dapat dijadikan sebagai hiasan dengan daya jual yang lebih tinggi, salah satunya adalah hiasan buah segar dalam botol yang juga layak untuk dipasarkan dan diperkenalkan kepada masyarakat. Hal ini dapat memperluas diversifikasi pemasaran buah itu sendiri sehingga tidak hanya dijual sebagai buah segar saja. Hiasan buah segar dalam botol (*bottled fresh fruit*) merupakan suatu bentuk inovasi yang dapat dijadikan alternatif dalam pemasaran buah segar yang ada di masyarakat saat ini. Hal ini dapat menambah nilai jual buah yang tadinya sekedar komoditi menjadi produk yang punya nilai estetika dan tentunya berdaya jual lebih tinggi jika dibandingkan buah yang dijual sebagai buah segar saja.

Produksi *bottled fresh fruit* memanfaatkan bahan-bahan yang tidak terpakai, berupa botol bekas yang masih utuh dengan bentuk yang unik dan menarik. Dengan demikian, botol bekas tidak hanya akan menjadi barang bekas yang terbuang percuma akan tetapi menjadi barang bekas yang memiliki nilai ekonomis yang lebih tinggi.

Sejauh yang kami amati *bottled fresh fruit* sangat jarang ditemukan di Indonesia bahkan mungkin belum ada karena produk ini memiliki keunikan yaitu buah yang besar bisa masuk ke dalam botol yang lubangnya kecil, sehingga dapat dijadikan peluang yang cukup besar untuk dijadikan lahan dalam melatih jiwa kewirausahaan mahasiswa. Dengan melihat peluang yang cukup besar tersebut, *bottled fresh fruit* nantinya diharapkan bisa memperkaya souvenir menarik khas IPB dan Kota Bogor yang sudah ada sekarang ini.

II. PERUMUSAN MASALAH

- Masih sedikitnya alternatif diversifikasi penjualan buah segar
- *Souvenir* dari buah segar yang jarang sekali ditemukan di pasaran

- Banyaknya botol bekas yang bisa dimanfaatkan untuk menjadi suatu produk yang memiliki daya jual yang tinggi

III. TUJUAN PROGRAM

- Meningkatkan nilai jual buah sebagai salah satu produk pertanian
- Memanfaatkan botol bekas yang bentuknya unik dan menarik
- Memperkaya diversifikasi pemasaran buah
- Memperkenalkan souvenir khas IPB dan Kota Bogor

IV. LUARAN YANG DIHARAPKAN

- Produk buah dalam botol yang memiliki nilai estetika dan memiliki nilai jual yang tinggi
- Produk buah dalam botol sebagai alternatif diversifikasi pemasaran buah segar
- Sebagai souvenir alternatif khas IPB dan Kota Bogor

V. KEGUNAAN PROGRAM

- Melatih Mahasiswa dalam berinovasi, mengembangkan produk-produk unggulan sekaligus berwirausaha
- Menambah pengetahuan masyarakat dalam pemasaran alternatif buah segar
- Menambah pengetahuan masyarakat dalam memanfaatkan buah segar
- Meningkatkan nilai tambah barang bekas berupa botol yang dapat dimanfaatkan lebih lanjut

GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

I. Kondisi Umum Lingkungan

Kebun Raya Bogor sebagai salah satu *landmark* Kota Bogor sering dikunjungi berbagai wisatawan baik dalam maupun luar negeri. Tentunya wisatawan tersebut memiliki daya beli yang relatif beragam akan tetapi sebagian besar dari mereka pasti akan mencari oleh-oleh dari tempat yang dikunjunginya. Oleh-oleh itu dapat berupa makanan, cinderamata dan souvenir. Hal ini dapat dimanfaatkan sebagai salah satu pangsa pasar yang relevan dengan produk *bottled fresh fruit*.

Menjelang liburan panjang, di kampus IPB yang multikultural akan ditandai dengan kepulangan untuk sementara waktu sebagian besar mahasiswa yang berasal dari segala penjuru daerah di Indonesia untuk berlibur. Biasanya mereka akan mencari souvenir khas IPB yang kemudian akan dibawa ke daerahnya masing-masing sebagai oleh-oleh. Tentunya suatu kebanggaan tersendiri bisa membawa oleh-oleh saat pulang ke daerah masing-masing. Pangsa yang cukup lumayan bagi siapa saja yang jeli dan mengerti kebutuhan mereka pada saat itu.

Acara-acara besar yang rutin diadakan IPB setiap periode seperti wisuda dan penerimaan mahasiswa baru dimana sanak famili mereka turut serta menemani ke IPB, sehingga kadang jumlahnya mencapai ribuan orang. Suatu kesempatan besar dan langka, jika bisa memanfaatkan peluang tersebut walaupun momentum tersebut hanya 1-3 kali setahun tetapi dengan jumlah calon konsumen potensial yang sangat besar hal itu tidak menjadi masalah. Seminar nasional, simposium, pelatihan, perlombaan dan segala macam kegiatan yang diadakan baik oleh mahasiswa maupun dosen juga sering diadakan di IPB. Dengan pola kerja sama, kegiatan-kegiatan tersebut bisa menjadi salah satu alternatif pemasaran dari produk *bottled fresh fruit*.

II. Analisis Keuangan dan Profitabilitas

Biaya yang dibutuhkan untuk masa produksi selama 4 bulan mencapai Rp 4.500.000. Biaya tersebut dibutuhkan untuk investasi dan biaya input variabel. Pemaparan lebih detail akan dijelaskan pada tabel analisis keuangan.

Aktivitas produksi dan pemasaran produk ini diharapkan akan menghasilkan profit sebesar Rp. 5.306.000,00 untuk masa produksi selama 4 bulan.

Banyaknya produk yang dihasilkan dari sejumlah anggaran tersebut sebanyak 900 buah yang terdiri dari 480 buah jenis *ordinary*, 300 buah jenis *subprime*, dan 120 buah jenis *masterpiece*

METODE PENDEKATAN

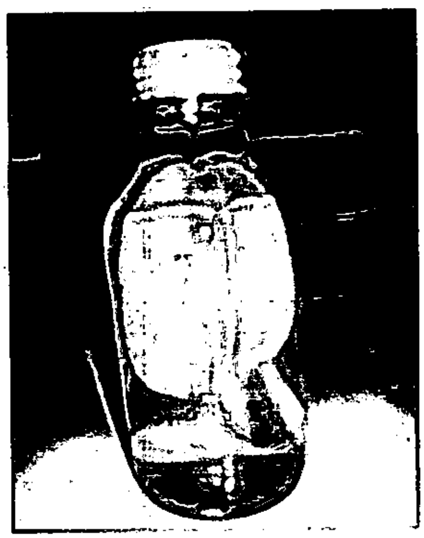
Kegiatan Pra Produksi

Kegiatan diawali dengan penentuan metode yang tepat dan seleksi bahan serta alat yang akan dibutuhkan. Alat-alat yang di perlukan untuk pembuatan produk ini yaitu gunting, pisau, obeng, sikat, dan lap kering. Bahan-bahan yang diperlukan yaitu buah yang masih kecil sekali, sirup, botol bekas berbagai ukuran yang sudah dibersihkan, tali rafia, kardus, koran, kertas stiker, dan tongkat penyangga yang terbuat dari kayu atau bambu. Metode yang dipilih harus bisa menjaga pertumbuhan buah dari hama dan perubahan cuaca terutama hujan yang bisa menyebabkan buah yang sedang tumbuh menjadi busuk karena tetesan air hujan yang masuk ke dalam botol. Pencarian buah yang tepat akan menentukan keberhasilan produk ini. Buah yang akan dipakai pada produk ini akan menentukan segmen pasar mana yang akan dibidik. Untuk buah yang harga per kilogramnya murah dan mudah didapat akan diproduksi dalam jumlah banyak yang terdiri dari jenis *ordinary* dan *subprime*. Buah yang lebih eksotis dan mahal harga per kilogramnya serta sulit untuk mendapatkannya maka akan dijadikan produk *masterpiece* yang diproduksi sedikit saja. Sedangkan botol untuk wadahnya harus diperhatikan rasio ukuran buah dengan volume maksimum botolnya serta memperhatikan bentuk yang menarik karena akan disesuaikan dengan segmen pasar yang akan dibidik. Adapun buah-buahan yang akan dipakai diantaranya mahkota dewa, mengkudu, dan belimbing.

Kegiatan Produksi

Setelah metode, bahan, dan alat sudah tersedia. Kegiatan produksi bisa mulai dilaksanakan. Langkah pembuatannya adalah botol-botol bekas yang sudah dibersihkan tadi disiapkan untuk masing-masing 1 bakal buah untuk 1 botol. Siapkan pula tali, tongkat penyangga, dan gunting untuk menjaga buah yang akan dimasukkan ke dalam botol tadi. Langkah kedua yaitu masukkan buah yang sangat kecil kedalam mulut botol minimal 1,5 cm dari mulut botol. Ikat leher botol ke dahan dan lekatkan botol ke tongkat penyangga agar tidak goyang. Ikat badan botol ke tongkat penyangga dengan tali. Lindungi botol itu dari panas dan hujan agar buah yang ada didalamnya tidak busuk dengan menyelubungi botol dengan kertas koran. Jika sudah memasuki masa panen ditandai dengan perubahan warna buah maka buah-buah yang besar didalam botol itu bisa dipetik.

Bersihkan buah yang sudah dipanen itu dengan memasukkan air ke dalam botol dan di kocok pelan-pelan agar permukaan buah tidak rusak. Setelah itu buang airnya, lalu masukkan bahan pengawet, dan tutup botol itu dengan tutup botol. Pemberian pengawet dimaksudkan agar buah terlihat tetap segar dan tidak mudah busuk. Tempelkan stiker pada sepertiga bagian atas botol sebagai identitas produk.



Gambar 1 dan 2. *Bottled Fresh Fruit*

Buah yang sudah selesai diproses lalu dikemas.

Kapasitas Produksi

Kemitraan dengan petani buah mutlak diperlukan karena proses produksinya melibatkan tanaman buah yang dimiliki petani. Karena produk ini memerlukan waktu yang cukup lama agar bisa dipasarkan maka kami akan menerapkan pola waktu interval produksi agar panen ynag dihasilkan kontinu tiap minggu. Setiap minggu akan di pasang botol-botol pada buah dengan target 75 botol per minggu dengan perincian 40 botol kecil, 25 botol sedang dan 10 botol besar. Menghadapi momen-momen tertentu dimana kemungkinan besar permintaan akan naik maka kapasitas produksinya ditingkatkan sesuai dengan prediksi kenaikan jumlah permintaan nanti.

Publikasi dan Pemasaran

Promosi produk dilakukan melalui media cetak dan elektronik. Media cetak bisa memanfaatkan pamflet, iklan baris di koran lokal dan koran kampus. Media elektronik bisa memanfaatkan internet dengan memanfaatkan iklan baris gratis yang disediakan masing-masing *website* yang ada. Kami juga akan membangun sebuah web khusus yang bertujuan untuk meng-*handle* pemasaran di dunia maya.

Pemasaran produk ini bisa melalui bebarapa saluran. Pertama yaitu menjual secara langsung ke calon konsumen potensial di sekitar kampus seperti dosen-dosen, mahasiswa dan civitas akademika dan ketika ada momen-momen besar seperti wisuda dan penerimaan mahasiswa baru dimana banyak sekali calon konsumen potensial yang dapat disesuaikan dengan segmentasi produknya. Kerjasama dengan *event organizer* pada acara-acara khusus yang diadakan mahasiswa seperti seminar nasional, pelatihan, simposium, dan lain-lain dengan pola bagi hasil yang saling menguntungkan. Penjualan secara tidak langsung yaitu melalui kerjasama dengan pemilik toko-toko souvenir di sekitar kota Bogor

URAIAN	**Bulan I**				**Bulan II**				**Bulan III**				**Bulan IV**			
	1	**2**	**3**	**4**	**1**	**2**	**3**	**4**	**1**	**2**	**3**	**4**	**1**	**2**	**3**	**4**
Survei Pasar dan Mitra																
Pengadaan Bahan Baku																
Produksi dan Pengemasan																
Pemasaran																
Pembuatan Laporan Kegiatan																

PELAKSANAAN PROGRAM

I. *Waktu dan Tempat Pelaksanaan*

Pelaksanaan kegiatan produksi dan pemasaran dilakukan di sekitar kampus IPB Dramaga pada bulan Maret-Juni 2008. Pelaksanaan dimulai pada tanggal 5 Maret 2008 dan selesai pada tanggal 22 Juni 2008. Tempat pengemasan di wisma Clinica Kencana dan tempat pembesaran buah di kebun buah belimbing asrama putrid TPB, Jalan Ulin Fakultas Kehutanan dan Plaza Rektorat

II. Tahapan Pelaksanaan

Pencarian buah

⇩

Buah yang masih sangat kecil dimasukkan dalam botol,
leher botol diikat ke dahan disekitarnya,

⇩

Botol dilekatkan ke tongkat penyangga agar tidak goyang

⇩

Badan botol diikat ke tongkat penyangga dengan menggunakan tali

⇩

Botol dibungkus dengan plastik hitam

⇩

Setelah buah menjadi besar, lepaskan buah dari tangkainya

⇩

Botol yang berisi buah dibersihkan dari kotoranyang ada didalamnya

⇩

Botol yang telah dibersihkan lalu diberi larutan pengawet

⇩

Dikemas dan diberi label

⇩

Dipasarkan

III. Instrumen Pelaksanaan

Instrumen yang digunakan dalam pelaksanaan kegiatan ini adalah gunting, pisau, obeng, sikat, lap kering, buah yang masih kecil sekali, botol bekas berbagai ukuran yang sudah dibersihkan, tali rafia, kardus, koran, plastik hitam, kertas stiker, dan tongkat penyangga yang terbuat dari kayu atau bambu. Buah yang digunakan adalah belimbing, mahkota dewa, dan mengkudu.

HASIL DAN PEMBAHASAN

I. Hasil

(1)

⇩

(2)

⇩

(3)

Keterangan:

(1) Mahkota dewa yang dimasukkan ke dalam botol dan leher botol diikatkan ke dahan yang ada disekitarnya.

(2) Botol yang berisi mahkota dewa dibungkus dengan plastik hitam.

(3) Mahkota dewa yang telah tumbuh di dalam botol, dipotong dari dahannya, dibersihkan, dan diberi larutan pengawet kemudian dikemas.

II. Pembahasan

Dalam pelaksanaan program ini, beberapa kendala dan hambatan teknis membuat proses produksi dan pemasaran sedikit terhambat. Kondisi ini membuat penjualan tidak dapat dijalankan sesuai dengan jadwal yang ada dikarenakan jumlah produk yang siap jual belum cukup dalam hal kuantitas sehingga dikhawatirkan muncul ketidakkontinuan produksi yang dapat mengecewakan calon pembeli.

Kesulitan teknis dalam proses produksi adalah cuaca dan ketahanan buah dalam botol. Musim penghujan membuat botol terisi air hujan menyebabkan buah menjadi busuk sehingga buah gagal di panen pada waktunya. Pada tahap awal, kondisi ini sangat merugikan karena mayoritas buah yang telah dimasukkan ke dalam botol gagal dipanen dikarenakan busuk. Hambatan ini disikapi dengan mengecek kondisi botol setelah hujan turun, tetapi hasilnya masih beum maksimal dikarenakan buah dalam kondisi basah rentan mengalami pembusukan

Untuk kategori buah tertentu yang tangkai buahnya kecil rentan sekali mengalami kelayuan dan putusnya tangkai buah. Buah menjadi layu dan tangkainya putus membuat kegagalan dalam proses produksi. Buah dengan karakteristik seperti ini menjadi tantangan besar dalam proses pembesarannya dikarenakan lemahnya tangkai yang mudah patah.

Pencarian bakal buah yang masih kecil juga menjadi salah satu kendala tersendiri karena hanya diameter tertentu saja yang masih dapat masuk ke dalam leher botol tersebut. Kondisi tersebut menyebabkan target produksi menjadi meleset karena ketidaktepatan musim buah yang ada pada saat pelaksanaan program ini

Dalam proses pemasaran belum ditemukan kendala atau kesulitan yang berarti. Pemasaran terhambat oleh kontinuitas produksi sebagai salah satu jaminan pasokan dalam pemasaran karena tingkat keberhasilan yang rendah dalam setiap kali berproduksi membuat pasokan produk belum mencukupi.

Pencarian mitra yang cocok dengan petani di sekitar kampus terus dicoba untuk *outsource* bakal buah yang akan di jadikan souvenir sekaligus perawatan yang lebih intensif dikarenakan keterbatasan waktu yang dimiliki sehingga tidak mungkin memantau perkembangan buah dalam hitungan harian.Untuk tahap pertama kerjasama yaitu dengan petani buah papaya dan jambu biji di sekitar lingkungan kampus yang masih dalam tahap negoisasi. Penemuan terhadap buah baru yang cocok dan menarik membuat alternatif buah yang dapat dijadikan souvenir makin banyak karena masih sangat banyak buah yang belum dicoba dan dijajaki. Potensi ini merupakan peluang tambahan bagi diferensiasi jenis buah yang akan dimasukkan ke dalam botol.

Berdasarkan evaluasi dari tim penilai, produk kami juga masih membutuhkan penelitian lebih lanjut terutama berkaitan dengan pengawetnya yang mampu mempertahankan warna asli buah sehingga tidak pudar dan tetap terlihat menarik. Lebih jauh lagi jenis produk ini lebih cocok dimasukkan dalam kategori program kreativitas mahasiswa bidang teknologi karena idenya lebih sesuai dengan bidang penerapan teknologi.

Pemasukan		**Pengeluaran**	
Modal (Dikti)	Rp. 4.567.500,00	**Administrasi**	
Penjualan Tahap I	Rp. 350.000,00	• Proposal dan Laporan	Rp. 78.700,00
Penjualan Tahap II	Rp. 490.000,00	**Bahan**	
		• Botol sedang (190x@Rp.900)	Rp. 171.000,00
Total Pemasukan	**Rp. 5.407.500,00**	• Botol besar (20x@Rp.2.000)	Rp. 40.000,00
		• Formaldehid	Rp. 70.000,00
		• Kertas stiker	Rp. 100.000,00
		• Air cuka	Rp. 55.000,00
		Sub total	**Rp. 436.000,00**
		Peralatan	
		• Gunting (5x@Rp.15.000)	Rp. 75.000,00
		• Pisau (5x@Rp.10.000)	Rp. 50.000,00
		• Obeng minus (5x@Rp.4.000)	Rp. 20.000,00
		• Sikat botol (5x@Rp.5.000)	Rp. 25.000,00
		• Lap kering (5x@3.500)	Rp. 10.500,00
		• Tali raffia (3x@15.000)	Rp. 45.000,00
		Sub Total	**Rp. 225.500,00**
		Transportasi	Rp. 100.000,00
		Biaya Promosi (cetak)	Rp 100.000,00
		Komunikasi	Rp. 200.000,00
		Biaya Dokumentasi	Rp 50.000,00
		Total Pengeluaran	**Rp. 1.111.500,00**
		SALDO	**Rp 4.296.000,00**

KESIMPULAN DAN SARAN

I Kesimpulan

Prospek produk *Bottled Freh Fruit* masih cukup attraktif mengingat belum ada produk sejenis di pasaran. Walaupun ada kendala teknis yang cukup mengganggu proses produksi tetapi hal tersebut tidak menutup kemungkinan bahwa produk ini tetap dicari dan dapat menjadi ikon baru souvenir khas IPB dan kota Bogor

Sulitnya proses produksi dan pengawetan buah membuat produk ini membutuhkan penelitian lebih lanjut agar lebih layak dan menarik ketika dipasarkan.

II Saran

Beberapa saran yang cukup penting untuk diperhatikan adalah sebagai berikut :

1. Dibutuhkan penelitian lebih lanjut untuk menyempurnakan produk sehingga lebih layak dan menarik untuk dijual
2. Kegiatan produksi lebih baik di alihkan (*outsourcing*) ke pihak ketiga agar dapat menjamin pasokan produk
3. Kerjasama dengan petani buah dalam bentuk kemitraan lebih di tingkatakan lagi

LAMPIRAN

Lampiran 1. Contoh format mitra kerja

FORMAT SURAT KESEDIAAN MITRA KERJA

PROGRAM KEWIRAUSAHAAN

Kewirausahaan merupakan suatu proses untuk meningkatkan kemampuan dalam menciptakan suatu lapangan usaha yang bisa dijadikan salah satu upaya di dalam peningkatan kesejahteraan. Demi mendukung hal tersebut, perlu adanya suatu kerjasama dalam memudahkan terciptanya tujuan yang diharapkan.

Dalam Kaitannya dengan hal tersebut, dan berdasarkan pertimbangan di atas, maka kami yang bertandatangan di bawah ini :

Pihak pertama (I)

Nama :

Unit Usaha :

Jabatan :

Alamat :

Sebagai penyelenggara program kewirausahaan, dan

Pihak kedua (II)

Nama :

Institusi :

Jabatan :

Alamat :

Sebagai mitra kerja, menyatakan untuk saling mendukung dan bekerja sama dalam program kewirausahaan yang diadakan dalam bentuk ....

Demikian surat kesediaan mitra kerja ini kami buat dengan harapan *semoga dapat membawa manfaat bagi kedua belah pihak.*

Bogor, Juni 2008

Pihak I

Pihak II

____________________ ____________________

Lampiran 2. Rencana pengeluaran dan analisis keuangan

1. Biaya Investasi

Gunting 5 buah @ Rp.15000	Rp. 75.000
Pisau 5 buah @Rp.10000	Rp. 50.000
Obeng minus 5 buah @Rp.4000	Rp. 20000
Sikat botol 5 buah @Rp.5000	Rp. 25.000
Lap Kering 5 lembar @Rp.3500	Rp. 10.500
Biaya Administrasi	Rp. 100.000
Jumlah	**Rp. 252.500**

2. Biaya Variabel

Botol Bekas Kecil 480 buah @Rp.450	Rp. 216.000
Botol Bekas Sedang 300 buah @Rp.900	Rp. 270.000
Botol Bekas Besar 120 buah @ Rp.2000	Rp. 240.000
Buah untuk botol kecil 480 buah (1 kg=9-11 buah) @Rp. 7500/kg	Rp. 400.000
Buah untuk botol sedang 300 buah (1 kg=6-8 buah)@Rp.15.000/kg	Rp. 450.000
Buah untuk botol besar 120 buah (1 kg=3-5 buah)@18.000/kg	Rp. 720.000
Sirup 80 botol @Rp.12500	Rp. 1.000.000
Kardus bekas 40 karton @Rp.500	Rp. 40.000
Tali Rafia 3 rol besar @Rp.15000	Rp. 45.000
Transportasi untuk 5 orang	Rp. 750.000
Bambu Potongan 200 batang @Rp.1000	Rp. 200.000
Koran bekas 5 kg @Rp.1000	Rp. 5000
Kertas Stiker 4 pack isi 20 lembar @Rp. 37.500	Rp. 150.000
Print warna 80 lembar kertas stiker @Rp. 7500	Rp. 600.000
Komunikasi	Rp. 500.000
Jumlah	**Rp. 5.586.000**

3. Penyusutan

Gunting 5 buah @Rp. 15.000 x 1/12	Rp. 6.250
Pisau 5 Buah @Rp. 10.000 x 1/12	Rp. 4.167
Obeng Minus 5 buah @Rp.4000 x 1/12	Rp. 1.667
Sikat botol 5 buah @Rp.5000 x 1/12	Rp. 2.083
Lap Kering 5 lembar @Rp.3500 x 1/12	Rp. 875
Jumlah	**Rp. 15.042**

Jika harga per satuan untuk botol kecil (*ordinary*) Rp. 5.000 dan baru bisa dipanen pada minggu kedua, untuk botol sedang (*subprime*) Rp. 20.000 dan baru bisa dipanen pada minggu ketiga dan untuk botol besar (*masterpiece*) Rp. 30.000 dan baru bisa dipanen pada minggu ketiga maka :

- **Total Pengeluaran Bulan I** = Rp 191.500 + Rp.903.000
  = **Rp. 1.036.000**
- **Total Penerimaan Bulan I** = (Rp.5.000 x 120)+(Rp.20.000 x 50)+(Rp.30.000 x 20)
  = **Rp. 1.300.000**
- **BEP Produk Bulan I** = Rp. 1.036.000 / (Rp. 5.000+Rp.20.000 + Rp.30.000)/3
  = **41 buah botol**

Keuntungan Bulan I = Rp. 1.300.000 – Rp. 1.036.000
= **Rp. 264.000**

- **Total Pengeluaran Bulan II** = Rp. 234.000 + 945.000
  = **Rp. 1.179.000**
- **Total Penerimaan Bulan II** = (160 x Rp. 5.000)+(100 x Rp. 20.000)+(40 x Rp. 30.000)
  = **Rp. 3.700.000**
- **BEP Produk Bulan II** = Rp. 1.179.000 / (Rp. 5.000+Rp.20.000 + Rp.30.000)/3

= **47 buah botol**

Keuntungan Bulan II = Rp. 3.700.000 – Rp. 1.179.000

= **Rp. 2.521.000**

- **Total Pengeluaran Bulan III** = Rp. 234.000 + 945.000

  = **Rp. 1.179.000**

- **Total Penerimaan Bulan III** = (160 x Rp. 5.000)+(100 x Rp. 20.000)+(40 x Rp. 30.000)

  = **Rp. 3.700.000**

- **BEP Produk Bulan III** = Rp. 1.179.000 / (Rp. 5.000+Rp.20.000 + Rp.30.000)/3

  = **47 buah botol**

Keuntungan Bulan III = Rp. 3.700.000 – Rp. 1.179.000

= **Rp. 2.521.000**

Keuntungan Total Selama 3 Bulan =

(Rp. 264.000 + Rp. 2.521.000 + Rp. 2.521.000) = Rp. 5.306.000

Jadwal kerja dalam periode 4 bulan

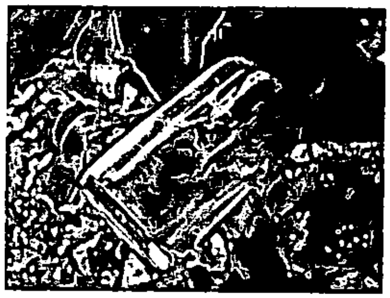
Banyak Hari	Kegiatan	Keterangan
3 hari	- Persiapan botol berdasarkan jenis produknya (*ordinary*, *subprime*, *masterpiece*).	Persiapan botol
7 hari	- Pencarian buah yang masih kecil untuk dimasukkan ke dalam botol dengan pola kemitraan petani buah.	Persiapan buah
3 hari	- Pemasangan pada botol pada buah yang masih kecil untuk proses pembuatan *bottled fruit* sesuai jenis produknya (*ordinary*, *subprime*, *masterpice*)	Pemasangan
10 hari	- Perawatan intensif dan pengawasan untuk mencegah pembusukan dan kegagalan pembesaran buah.	Perawatan
3 hari	- Pemanenan periode pertama untuk jenis *ordinary* dan *subprime* - Pemasangan botol pada buah kecil periode kedua - Pengemasan hasil panen.	Panen periode I, Pengemasan, dan Pemasangan
10 hari	- Perawatan intensif dan pengawasan untuk mencegah pembusukan dan kegagalan pembesaran buah. - Pemasaran produk yang sudah dipanen sebelumnya	Perawatan dan Pemasaran
3 hari	- Pemanenan periode pertama untuk jenis *masterpiece* dan pemanenan periode kedua untuk jenis *ordinary* dan *subprime* - Pemasangan botol pada buah kecil periode ketiga - Pengemasan hasil panen.	Panen periode I dan II, Pemasangan, dan Pengemasan
10 hari	- Perawatan intensif dan pengawasan untuk mencegah pembusukan dan kegagalan pembesaran buah. - Pemasaran produk yang sudah dipanen sebelumnya	Perawatan dan Pemasaran
3 hari	- Pemanenan periode kedua untuk jenis *masterpiece* dan pemanenan periode ketiga untuk jenis *ordinary* dan *subprime* - Pemasangan botol pada buah kecil periode keempat - Pengemasan hasil panen.	Panen periode II dan III, Pemasangan, dan Pengemasan
10 hari	- Perawatan intensif dan pengawasan untuk mencegah pembusukan dan kegagalan	Perawatan dan

	pembesaran buah - Pemasaran produk yang sudah dipanen sebelumnya	Pemasaran
3 hari	- Pemanenan periode ketiga untuk jenis *masterpiece* dan pemanenan periode keempat untuk jenis *ordinary* dan *subprime* - Pemasangan botol pada buah kecil periode kelima - Pengemasan hasil panen.	Panen periode III dan IV, Pemasangan, dan Pengemasan
10 hari	- Perawatan intensif dan pengawasan untuk mencegah pembusukan dan kegagalan pembasaran buah - Pemasaran produk yang sudah dipanen sebelumnya	Perawatan dan Pemasaran
3 hari	- Pemanenan periode keempat untuk jenis *masterpiece* dan pemanenan periode kelima untuk jenis *ordinary* dan *subprime* - Pemasangan botol pada buah kecil periode keenam, pengemasan hasil panen - Pengemasan hasil panen	Panen periode IV dan V, Pemasangan, dan Pengemasan
10 hari	- Perawatan intensif dan pengawasan untuk mencegah pembusukan dan kegagalan pembesaran buah - Pemasaran produk yang sudah dipanen sebelumnya	Perawatan dan Pemasaran
3 hari	- Pemanenan periode kelima untuk jenis *masterpiece* dan pemanenan periode keenam untuk jenis *ordinary* dan *subprime* - - Pengemasan hasil panen.	Panen Periode V dan VI, Pemasangan, dan Pengemasan
10 hari	- Perawatan intensif dan pengawasan untuk mencegah pembusukan dan kegagalan pembesaran buah - Pemasaran produk yang sudah dipanen sebelumnya	Perawatan dan Pemasaran
3 hari	- Pemanenan periode keenam untuk jenis *masterpiece* dan pemanenan periode ketujuh untuk jenis *ordinary* dan *subprime* - pengemasan hasil panen	Panen periode VI dan VII, dan Pengemasan
7 hari	Evaluasi kegiatan secara menyeluruh dari produksi, pengemasan, dan pemasaran serta penyusunan laporan kegiatan	Penyusunan Laporan

Dapat disimpulkan bahwa aktivitas produksi dan pemasaran 4 bulan dapat memperoleh hasil sebesar Rp. 5.306.000,00. Keuntungan ini diharapkan dapat menambah penghasilan bagi mahasiswa dan petani buah sebagai mitra kerjasama. Oleh karena itu, usaha ini layak dan patut dilaksanakan.

Lampiran 3. Dokumentasi kegiatan

Dokumentasi Kegiatan Pra Produksi




Dokumentasi Kegiatan Produksi