LAPORAN AKHIR

PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA KEWIRAUSAHAAN

PENINGKATAN CITRA UBIJALAR SEBAGAI TANAMAN HIAS DALAM TANOBI (TANAMAN ORNAMENTAL UBI)

Oleh:

Bambang Kurniawan	A24051092	(2005)
Putri Jasari Dona	A34304061	(2004)
Desty Dwi Sulistyowati	A34104055	(2004)
Armita Rayendra	A24050834	(2005)
Ratih Pusparani	A24063048	(2006)

INSTITUT PERTANIAN BOGOR

Dibiayai oleh Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi
Departemen Pendidikan Nasional
Sesuai dengan Surat Perjanjian Pelaksanaan Hibah
Program Kreativitas Mahasiswa
No. 001/SP2H/PKM/DP2M/II/2008 tanggal 26 Februari 2008

LEMBAR PENGESAHAN
LAPORAN AKHIR
PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

1. Judul Kegiatan	: Peningkatan Citra Ubijalar sebagai Tanaman Hias dalam Tanobi (Tanaman Ornamental Ubi).
2. Bidang Kegiatan	: PKM Kewirausahaan
3. Bidang Ilmu	: Pertanian
4. Ketua Pelaksana Kegiatan	
a.Nama Lengkap	: Bambang Kurniawan
b.NRP	: A24051092
c.Departemen	: Agronomi dan Hortikultura
d.Universitas/Institut	: Institut Pertanian Bogor
e.Alamat Rumah/ Tlp/ Hp	: Jalan Surya Kencana Gg.HS Rt.06/07, Pamulang, Tangerang, Banten/ 085925004002
f. Email	: kurniawan_bambang@yahoo.com
5. Anggota Pelaksana Kegiatan	: 4 Orang
6. Dosen Pendamping	:
a.Nama	: Dewi Sukma, SP, MSi
b.NIP	: 131956695
7. Biaya Kegiatan Total	: Rp 4.364.000,00
8. Jangka Waktu Pelaksanaan	: Empat bulan

Bogor, 4 Juli 2008

Menyetujui,

Ketua Departemen
Agronomi dan Hortikultura

Prof. Dr.Ir.Bambang S. Purwoko, Msc
NIP.131404220

Ketua Pelaksana Kegiatan

Bambang Kurniawan
NRP.A24051092

Wakil Rektor
Bidang Akademik dan Kemahasiswaan

Prof. Dr. Ir. Yonny Koesmaryono, MS
NIP.131473999

Dosen Pendamping

(Dewi Sukma SP, MSi)
NIP. 131956695

PENINGKATAN CITRA UBIJALAR SEBAGAI TANAMAN HIAS DALAM TANOBI (TANAMAN ORNAMENTAL UBI)

Desty DS, Putri JD, Bambang K, Armita R, Ratih P
Departemen Agronomi dan Hortikultura, Institut Pertanian Bogor, Bogor

ABSTRAK

Tanobi (Tanaman Ornamental Ubi) merupakan salah satu rangkaian alternatif tanaman dengan desain yang praktis dan menarik, cocok untuk diberikan kepada orang lain dan juga sebagai pilihan bagi masyarakat yang menyukai aksen hidup yang dapat dihadirkan di dalam maupun di luar ruangan.

Tanobi terinspirasi dari potensi keanekaragaman bentuk daun, warna daun, ukuran umbi, bentuk umbi, warna kulit dan daging umbi ubijalar, namun pemanfaatan ubijalar ukuran kecil jarang dilakukan. Kreasi umbi ubijalar yang dijadikan boneka hias diharapkan dapat meningkatkan nilai jual ubijalar sebagai inovasi untuk menambah nilai artifisial dari rangkaian tanaman.

Metode penjualan tanobi dengan menggunakan sistem order, penjualan secara langsung melalui bazar dan pameran tanaman hias dan penjualan secara tidak langsung melalui internet. Penjualan tanobi juga dilakukan dengan menitipkan produk pada nursery dengan sistem konsinyasi.

Analisis pasar menunjukkan bahwa tanobi sangat disukai anak-anak dan menjadi salah satu sarana edukasi untuk menumbuhkan sejak dini kecintaan anak-anak terhadap lingkungannya. Bisnis tanobi yang terus berkembang meningkatkan jiwa enterpreneur di kalangan mahasiswa dan masyarakat sehingga dapat memberikan kontribusi bagi perkembangan perekonomian Indonesia

Kata kunci : Tanobi, ubijalar, rangkaian tanaman

KATA PENGANTAR

Puji dan Syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga karya ilmiah ini berhasil diselesaikan.

Karya Ilmiah yang berjudul Peningkatan Citra Ubijalar Sebagai Tanaman Hias Dalam Tanobi (Tanaman Ornamental Ubi) ini disusun berdasarkan hasil dari Program Kreativitas Mahasiswa Bidang Kewiurausahaan yang dilaksanakan dari bulan Maret sampai Juni 2008.

Penulis menyampaikan terima kasih kepada Ibu Dewi Sukma SP, MSi. sebagai dosen pendamping yang telah memberikan ilmu dan saran yang membangun untuk kemajuan bisnis Tanobi.

Penghargaan penulis sampaikan kepada Devi yang telah membantu pembuatan desain Tanobi. Sirri yang telah membantu dalam pemasaran. Dani, Dedi, Desi, dan Bi Eni yang telah membantu dalam produksi.

Penulis juga menyampaikan terima kasih kepada teman-teman yang telah memberi semangat, dukungan dan doanya kepada penulis. Tak lupa rasa terima kasih penulis kepada orang tua dan keluarga atas segala nasehat, semangat dan doa yang senantiasa diberikan. Penulis berharap semoga karya ilmiah ini dapat bermanfaat untuk menuju kehidupan yang lebih baik.

Bogor, Juli 2008

Desty, Putri, Bambang, Armita, Ratih

PENDAHULUAN

1. Latar Belakang Masalah

Perkembangan usaha tanaman hias di Indonesia semakin baik. Para pelaku usaha tanaman hias berlomba-lomba menghasilkan varietas tanaman hias yang baru. Tanobi merupakan akronim dari Tanaman Ornamental Ubi. Konsep utama tanobi tercipta karena ubi jalar merupakan salah satu tanaman yang memiliki keanekaragaman varietas yang tinggi. Keanekaragaman tersebut dapat terlihat dari keanekaragaman bentuk daun, warna daun, ukuran umbi, bentuk umbi, warna kulit dan daging umbi. Daun ubi jalar dapat berbentuk bulat hati, bulat lonjong, dan bulat runcing. Daun ubi jalar yang berbentuk bulat hati memiliki daun tepi rata, berlekuk dangkal, atau berlekuk dalam. Sedangkan daun ubi jalar yang berbentuk bulat runcing memiliki tepi daun rata, berlekuk dangkal, atau berlekuk dalam. Daun ubi jalar berwarna hijau tua dan hijau kuning.

Potensi keanekaragaman yang tinggi dan perkembangan bioteknologi menginspirasi kami mahasiswa Agronomi dan Hortikultura untuk memperkenalkan ubi jalar tidak hanya sebagai tanaman pangan namun juga dapat dijadikan sebagai tanaman hias dengan kemampuan kami sebagai agronom.

Inovasi dilakukan dengan merubah penampilan ubi jalar dari tanaman pangan menjadi tanaman hias. Hal ini dilakukan agar Tanobi mendapat tempat di hati para pecinta tanaman hias. Dalam budidaya ubi jalar sebagai tanaman pangan, ubi jalar ditanam di dalam bedengan sehingga tanaman ubi jalar dapat tumbuh menjalar hingga 3 meter, tergantung varietasnya. Namun, di dalam Tanobi, penampilan ubi jalar dibuat kompak dengan cara memperpendek ruas batang dan memperkecil ukuran daun. Tanaman ubi jalar yang kompak didapat dengan memberi perlakuan zat pengatur tumbuh seperti *paclobutrazol* dan teknik pemangkasan.

Semakin hari semakin banyak orang yang tinggal di flat-flat, kos-kosan, atau rumah mini yang sangat tidak memungkinkan untuk berkebun. Sehingga pemandangan menjadi tidak hijau dan berpotensi untuk menambah stress. Apalagi jika anda berada di sebuah kota metropolitan seperti di Jakarta. Oleh karena itu, kami berharap Tanobi dapat menjadi sebuah aksen hidup yang dapat mengurangi stress. Hal ini senada dengan asal kata Tanobi yaitu, *tanoshii* yang berarti bahagia dan *hi* atau *bi* yang berarti hari. Diharapkan Tanobi menjadi penyalur hobi bagi orang-orang yang memiliki jiwa bercocok tanam meskipun tinggal di tempat tinggal yang tidak mempunyai lahan untuk berkebun karena Tanobi dihadirkan sebagai penghias ruangan dalam bentuk pot yang dapat digantung, diletakkan di atas meja atau ditanam dalam keranjang sehingga efisien dalam penggunaan tempat.

2. Perumusan Masalah

Masalah yang melatarbelakangi program ini adalah:

1. Tanaman ubi atau *Ipomoea batatas* adalah tanaman yang biasa diproduksi sebagai bahan pangan dan mempunyai nilai jual yang tidak terlalu tinggi.
2. Peningkatan citra untuk ubi dari tanaman pangan menjadi tanaman hias memerlukan usaha dari segi budidaya dan kreativitas dengan memanfaatkan bermacam-macam klon ubi jalar.
3. Tren tanaman hias yang selalu berulang, membutuhkan terobosan baru untuk menghadirkan tanaman hias yang berbeda. Tanobi hadir menjawab tantangan tersebut dengan bentuk Tanobi yang unik.

3. Tujuan Program

1. Mengembangkan jiwa enterpreneur mahasiswa
2. Melatih kreativitas dengan memadukan ilmu dan seni untuk mengembangkan produk-produk pertanian
3. Memberikan alternatif tanaman hias kepada masyarakat
4. Peningkatan nilai jual ubi jalar

4. Luaran yang Diharapkan

Komoditas komersil yang akan dihasilkan :

1. Tanaman ubi jalar dengan aksen cantik, mempunyai bentuk yang kompak dan sehat
2. Alternatif tanaman pengisi pot, dan terrarium
3. Hiasan unik dalam rumah
4. Usaha tanobi yang yang terus berkembang diharapkan dapat meningkatkan kemandirian mahasiswa secara finansial

5. Kegunaan Program

1. Sarana pembelajaran pengembangan dan pengaplikasian ilmu dalam kehidupan
2. Melatih kemampuan berwirausaha bagi mahasiswa
3. Terciptanya lapangan kerja baru bagi mahasiswa dan masyarakat
4. Pengembangan klon ubi jalar sebagai tanaman hias

II. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

1. Kegiatan Persiapan

Kegiatan persiapan yang akan dilaksanakan meliputi : penyusunan proposal, penyebaran angket, survei peralatan teknis, survei klon, survei pasar, perencanaan, uji coba produksi. Kegiatan-kegiatan tersebut dilaksanakan sebagai persiapan sebelum melakukan proses produksi yang sebenarnya. Untuk melaksanakan kegiatan persiapan tersebut diperlukan waktu sekitar dua bulan dengan perincian jadwal dan biaya seperti yang tertera pada tabel di bawah ini.

Tabel 1. Jadwal Rencana dan Kegiatan Persiapan

NO	Jenis Kegiatan	Jadwal Pelaksanaan (Minggu ke)								Biaya(Rp)
		1	2	3	4	5	6	7	8	
1	Pembuatan Proposal									40000
2	Penyebaran Angket									10000
3	Survei Peralatan Teknis									30000
4	Survei Klon									20000
5	Survei Pasar									30000
6	Perencanaan									20000
7	Uji Coba Produksi									100000
Total Biaya Persiapan										**250000**

2. **Analisis Pasar**

a. Tren masa depan pada usaha Tanobi

Pada dasarnya masyarakat di Indonesia sadar bahwa kehadiran tumbuhan di sekitar mereka penting untuk kehidupan, namun dengan semakin terdesaknya ruang terbuka hijau, khususnya diperkotaan menjadikan kebutuhan masyarakat akan tanaman bukan menjadi prioritas utama. Tanobi hadir sebagai alternatif pemanfaatan lahan sempit untuk bercocok tanam. Didukung dengan banyaknya orang yang mengkampanyekan *back to nature*, tren tanobi ini mempunyai peluang yang besar untuk bisa terus berkembang.

b. Pesaing usaha

Ide pembuatan tanobi didasarkan pada keinginan untuk meningkatkan citra ubi jalar. Selama ini keberadaan ubi jalar di masyarakat masih dianggap sebagai tanaman terpinggirkan. Sifat dari tanaman ubi jalar yang tahan pada lingkungan kurang baik, keanekaragaman dan keunikan bentuk menjadikan Tanobi menjadi salah satu alternatif yang tepat untuk dijadikan tanaman hias. Didukung dengan sebuah inovasi yang unik yaitu pembuatan elemen boneka hias yang terbuat dari ubi jalar sebagai penambah daya tarik serta harga yang terjangkau bagi masyarakat maka diperkirakan bahwa pesaing usaha Tanobi masih belum banyak.

c. Segmentasi Pasar

Produk yang dihasilkan akan didistribusikan kepada pengusaha tanaman hias, toko cindramata, florist, nursery, atau dijual langsung ke masyarakat sekitar kampus IPB, perumahan-perumahan di Jakarta dan Bogor ,melalui bazar, pameran dan internet.

3. Aspek Usaha

a. Anggota tim dan tanggung jawab

Program akan dilaksanakan oleh tim yang terdiri dari seorang ketua sebagai penanggung jawab dan empat orang sebagai anggota dengan tanggung jawab masing-masing divisi.

Tabel 2. Daftar Anggota Tim dan Tanggung Jawab

No	Nama	Tanggung Jawab
1	Bambang Kurniawan	Pimpinan Usaha
2	Desty Dwi Sulistyowati	Perencanaan dan Pengembangan
3	Ratih Pusparani	Administrasi dan Keuangan
4	Putri Jasari Dona	Produksi dan Operasional
5	Armita Rayendra	Pemasaran dan Publikasi

b. Lokasi Produksi

Produksi dilakukan di Wisma Puri Fikriyyah 2 Jl. Swadaya I No. 3 Rt. 01 Rw. 06 Babakan Lebak, Dramaga, Bogor.

c. Pemasaran

Pemasaran akan dilakukan di wilayah Bogor dan Jakarta

4. Aspek Teknik

a. Produk

Produk yang akan dihasilkan terdiri dari tiga jenis yaitu model pot gantung, model terarium dan model pot hias. Harga model pot gantung Rp. 30.000, harga model terarium Rp.20.000, harga model keranjang berkisar antara Rp.15.000 - Rp.20.000 dan harga model pot hias antara Rp. 10.0000 - Rp. 20.000. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 3. Model Produk

Model	Pot Gantung	Terrarium	Pot hias	Keranjang
Ukuran	Max D: 20 cm^3	Gelas D: 7-10cm	Max 15x8x6 cm^3	D: 10 cm, 12 cm
Bentuk	Bulat	Oval panjang	Bulat, persegi	Bulat, oval
Komposisi elemen	3 ubi, yang beraneka ragam daun ubi.	1 ubi	3 ubi berbeda warna, beraneka ragam daun ubi, hiasan	1-2 ubi, hiasan

Gambar.1 Logo Tanobi

b. Cara Pembuatan

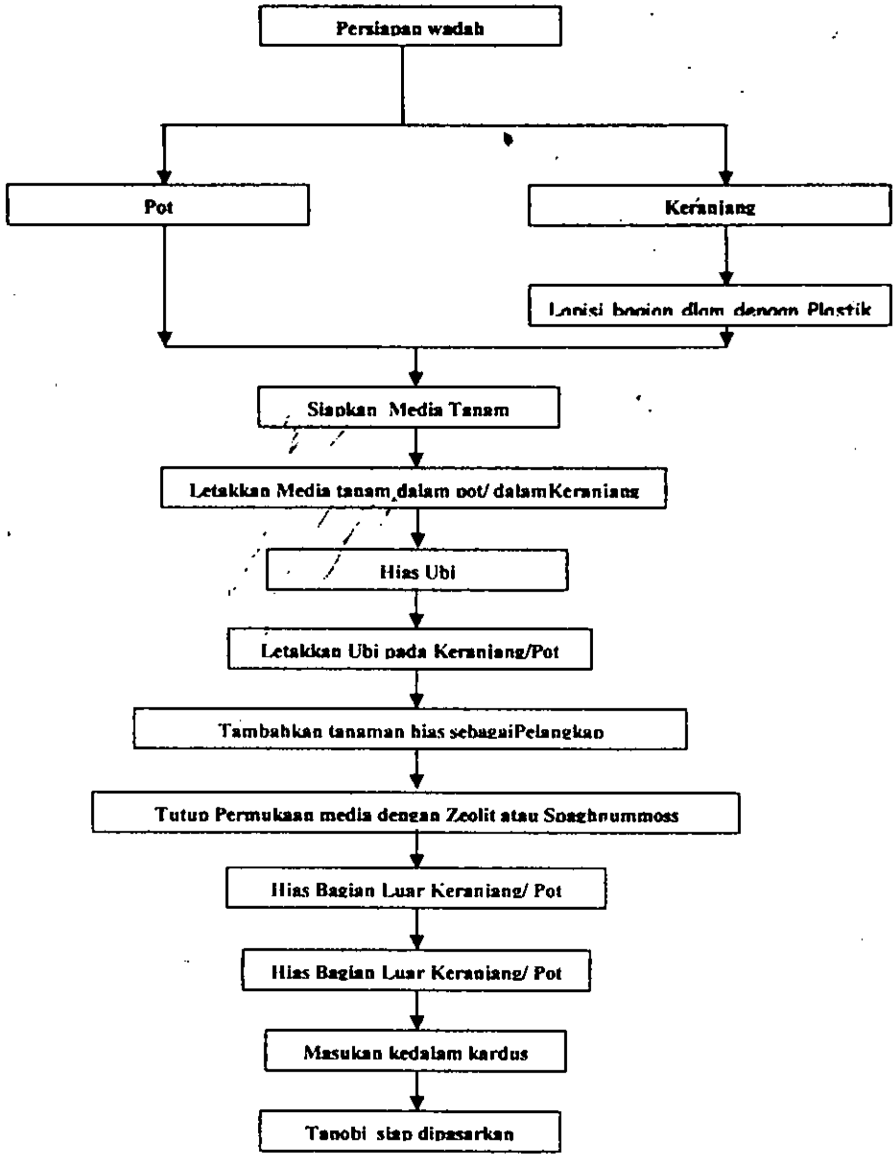
Tahap-tahap pembuatan produk ini terdiri dari persiapan tempat, mengkreasikan ubi, menata media tanam dan tanaman, dan pengepakan.

1) Persiapan tempat untuk model pot hias dikreasikan agar lebih menarik dan meningkatkan nilai jual.
2) Mengkreasikan ubi pertama-tama menetapkan penataan ubi dan ukuran ubi yang proporsional dengan tempatnya. Setelah mendapatkan ubi yang cocok ubi tersebut dikreasikan menjadi lebih unik seperti

dijadikan boneka dengan standar yang jelas. Sehingga dalam menejemennya menjadi lebih mudah.

3) Penataan tanaman dan media diusahakan serapih dan sebersih mungkin sehingga memerlukan peralatan yang mendukung. Media utama terdiri dari arang sekam, kompos dan cocopeat dengan perbandingan 1:1:1 permukaan media ditutup dengan zeolit dan spagnum moss agar lebih rapi. Konsep tanaman yang akan ditata terdiri dari ubi berada di tengah, daun ubi di sekeliling kemudian di hias dengan menggunakan pakis, pasir malang, zeolit, batu-batuan, dan hiasan lainnya.
4) Pengepakan yang akan dilakukan yaitu menggunakan kardus besar lalu diberi sekat-sekat yang cukup kuat kemudian ditumpuk berlapis. Satu kardus muat sekitar 9 unit untuk dikirim ke toko-toko.

Bagan Alur Pembuatan Tanobi



c. Pengawasan Produksi

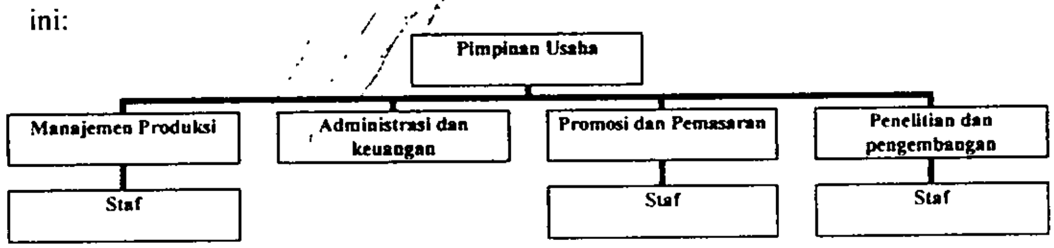
Hal yang perlu diperhatikan sebelum penjualan yaitu mutu yang dihasilkan. Perlu adanya pengawasan produk sebelum diluncurkan ke pasar. Adanya SOP (Standar Operasional Prosedur) yang jelas mengenai budidaya tanaman, cara merakit tanaman, dan pemasaran. Tanaman yang terserang penyakit atau hama sudah dapat dipastikan tanaman tersebut tidak bisa digunakan sebagai elemen Tanobi.

III. METODE PENDEKATAN PROGRAM

1. Manajemen Organisasi

Nama Kelompok/ Perusahaan	: Midori Co.
Pimpinan	: Bambang Kurniawan
Alamat dan Sekretariat	: Wisma Puri Fikriyyah 2 Jl. Swadaya No. 3 Rt. 01 Rw. 06 Babakan Lebak, Dramaga, Bogor.

Struktur Organisasi kelompok/ perusahaan ditunjukan pada gambar di bawah ini:



Tabel 4. Tugas Anggota Midori co.

Jabatan	Uraian Tugas
Pimpinan Usaha	Bertanggung jawab secara keseluruhan atas kegiatan perusahaan
Produksi dan Operasional	Memenuhi target produksi dan mengontrol jalannya proses produksi
Pemasaran dan Publikasi	Bertanggung jawab terhadap target pasar dan jaringan usaha
Administrasi dan Keuangan	Mencatat dan mengarsipkan keseluruhan administrasi perusahaan serta bertanggung jawab terhadap pengelolaan keuangan perusahaan
Perencanaan dan Pengembangan	Merancang inovasi – inovasi baru dalam bidang produksi dan mengembangkan inovasi tersebut untuk pengembangan usaha

2. Manajemen Pemasaran Tanobi

Pemasaran merupakan faktor penting dalam berwirausaha, dalam memasarkan produk-produk yang bersifat *perishable* (mudah rusak) dan *bulky* (memerlukan tempat) seperti Tanobi, perlu adanya strategi yang baik sehingga usaha ini dapat terus berjalan.

Strategi pemasaran yang akan kami terapkan dalam usaha ini ada beberapa hal, antara lain: program promosi, target konsumen, *direct selling product*, kerjasama dengan perusahaan.

a. Program Promosi

Promosi produk yang akan dilakukan dengan cara mempromosikan dalam internet, mengikuti mailing list, membuat selebaran atau pamflet, mengikuti pameran.

b. Target Konsumen

Para pelaku konsumen yang akan dijadikan target adalah masyarakat perkotaan, anak-anak, remaja, mahasiswa, dan pengusaha florist. Dalam hal ini kami akan berusaha menyesuaikan kebutuhan para pelaku konsumen dengan produk yang kami tawarkan sehingga tidak terjadi kesalahan dalam pemasaran. Sebagai contoh produk yang berharga ratusan ribu jika dijual ke mahasiswa akan jarang yang membeli atau sebaliknya.

c. *Direct Selling Product*

Kami akan mendatangi langsung pasar tempat berkumpulnya para pelaku pasar, seperti bazar, pameran sehingga jual beli langsung terjadi.

d. Kerjasama dengan perusahaan

Kerjasama dengan perusahaan bisa berupa menitipkan barang (sistem konsinyasi) atau menjual langsung perusahaan tersebut (sistem jual putus), sehingga dalam pemasarannya menjadi lebih mudah dan terkendali.

IV. PELAKSANAAN PROGRAM

1. Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Progam ini sudah dilakukan sejak bulan Maret 2008 hingga Juni 2008. Lokasi Produksi bertempat di Wisma Puri Fikriyyah 2 Jl. Swadaya I No. 3 Rt. 01 Rw. 06 Babakan Lebak, Dramaga, Bogor. Lokasi praproduksi di salah satu rumah warga bernama Bi Eni di daerah Balumbang Jaya.

2. Tahapan Pelaksanaan

Tahapan pelaksanaan yang telah dilakukan selama empat bulan adalah survey klon ubi jalar dan pembelian barang produksi, produksi, promosi awal, publikasi untuk pemasaran, kerjasama dengan nursery dalam hal pemasaran, mengikuti pameran tanaman hias, mengisi pelatihan, pembukuan keuangan, evaluasi dan pembuatan laporan.

Tabel 5. Tahapan Pelaksanaan Program

NO	Jenis Kegiatan	Jadwal Pelaksanaan (Bulan ke)			
		1	2	3	4
1	Survey klon				
2	Produksi				
3	Publikasi pemasaran				
4	Kerja sama pemasaran				
5	Mengikuti pameran				
6	Pembukuan keuangan				
7	Pembuatan laporan				
8	Monitoring dan Evaluasi				

Tahap awal memulai usaha ini yaitu pencarian varietas ubi yang beragam. Sasaran wilayah yang dijadikan target input bahan baku adalah daerah penghasil ubi jalar di Bogor. Daerah penghasil ubi jalar yang ditelusuri adalah Cibungbulang Bogor. Kami bekerjasama dengan Bapak Gofar dan Bapak Yasin, petani pengumpul ubi jalar di daerah Cibungbulang untuk input ubi jalarnya.

Varietas ubi yang berhasil diperoleh yaitu ubi emen, ubi sinden ,ubi ceret, ubi jago, ubi rambo, ubi ungu, ubi oren dan lain-lain. Setelah mendapat beragam varietas ubi kemudian pemesananan ubi sesuai kriteria untuk pembuatan Tanobi dilakukan setiap seminggu sekali

Tahap kedua yaitu pembelian bahan-bahan lainnya seperti pot, keranjang, gelas, media tanam, zeolit, batu hias, dan pita. Selain itu dilakukan pembelian barang penunjang operasional seperti gunting, isolatipe, double tipe dan lem

Bahan-bahan dan peralatan yang telah dibeli di kirim kerumah persiapan produksi. Rumah persiapan produksi bertempat di salah satu rumah warga sekitar kampus yang bersedia bekerja sama membuat elemen-elemen praproduksi. Elemen tersebut terdiri dari persiapan wadah dan persiapan umbi. Selanjutnya perangkaian produk dilakukan di rumah lokasi produksi.

Penjualan produk terdiri dari dua jenis yaitu pemesanan dan penjualan langsung. Pemesanan dilakukan minimal sehari sebelum pengambilan barang agar produsen mempunyai waktu untuk mempersiapkannya. Barang yang dipesan biasanya untuk kelengkapan suatu acara, untuk dijual kembali atau untuk pribadi. Untuk penjualan langsung konsumen dapat membeli ke toko yang telah kami suplai dan melalui pameran tanaman.

Semua transaksi mulai dari pembelian barang input sampai penjualan dicatat dalam buku jurnal umum keuangan. Pada akhir bulan dibuat neraca dan laporan rugi laba. Pembuatan laporan kemajuan dilakukan pada bulan Mei dan Laporan akhir pada bulan Juli.

3. Instrumen Pelaksanaan

Ada beberapa model tanobi yang telah dibuat yaitu pot meja, pot gantung, gelas terrarium, gelas hydrogel, dan keranjang. Masing-masing model dibuat dari beberapa bahan yang berbeda.

1. Pot Meja

Bahan-bahan yang digunakan yaitu pot merah, media tanam, boneka ubi, tanaman pelengkap, zeolit, batu hias dan pita. Tahap pembuatannya yaitu:

1. Isi pot dengan media tanam hingga mendekati permukaan pot.

2. Letakkan boneka ubi dan tanaman pelengkap.
3. Taburkan zeolit di atas media hingga permukaan pot.
4. Hiasi dengan batu hias dan pita sebagai pemanis.

2. Pot Gantung

Bahan-bahan yang digunakan yaitu pot putih, kawat tebal, tali kur, media tanam, boneka ubi, tanaman pelengkap, dan pita. Tahap pembuatannya yaitu:

1. Persiapan wadah pot gantung.
   - pot putih diberi tiga lubang di sisi pot.
   - kawat dibentuk lalu di anyam dengan tali kur.
   - kaitkan kawat yang telah dianyam ke pot.
2. Isi pot dengan media tanam hingga mendekati permukaan pot.
3. Letakkan boneka ubi dan tanaman pelengkap.
4. Diamkan selama satu minggu sampai tumbuh (masa penyesuaian)
5. Hiasi dengan pita sebagai pemanis.

3. Gelas Terarium

Bahan-bahan yang digunakan yaitu gelas kaca, aneka media tanam, boneka ubi, tanaman pelengkap, zeolit, batu hias dan pita. Tahap pembuatannya yaitu:

1. Masukkan aneka media ke dalam gelas kaca. Media paling kasar diletakkan di bagian bawah kemudian menyusul media halus.
2. Letakkan boneka ubi dan tanaman pelengkap.
3. Taburkan zeolit di atas media kemudian batu hias.
4. Hiasi dengan pita sebagai pemanis.

4. Gelas Hydrogel

Bahan-bahan yang digunakan yaitu gelas kaca, aneka stekan daun ubi, hydrogel, pupuk daun dan pita. Tahap pembuatannya yaitu:

1. Pengakaran stekan ubi di dalam air selama 3 hari
2. Rendam hydrogel di dalam larutan pupuk daun (2 g/l). Kemudian bila sudah mengembang taruh di dalam gelas.

3. Masukkan stek daun ubi yang telah berakar.
4. Hiasi dengan pita dan bunga artifisial sebagai pemanis.

5. Tanobi keranjang

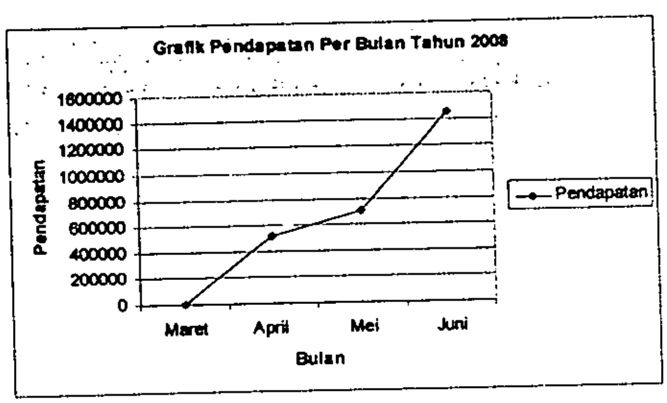
Bahan-bahan yang digunakan yaitu keranjang, vernis, plastik alas, boneka ubi, media tanam, tanaman pelengkap, zeolit, batu hias dan pita. Tahap pembuatannya yaitu:

1. Persiapan keranjang
   - divernis untuk menghindari jamur dan hama
   - diberi alas plastik
2. Isi keranjang dengan media tanam hingga mendekati permukaan.
3. Letakkan boneka ubi dan tanaman pelengkap.
4. Taburkan zeolit di atas media kemudian
5. Hiasi dengan batu hias dan pita sebagai pemanis.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Laporan keuangan yang dibuat setiap bulan adalah jurnal harian, buku besar, dan neraca lajur. Hasil laporan keuangan menunjukkan usaha ini telah mendapatkan keuntungan mulai bulan kedua sejak usaha ini dijalankan.



Grafik 1. Pendapatan Tanobi Maret-Juni 2008

Grafik diatas memperlihatkan bahwa terjadi tren peningkatan permintaan Tanobi. Pada bulan Juni terjadi lonjakan permintaan yang besar. Hal ini terjadi karena meningkatnya permintaan Tanobi untuk dijadikan souvenir pada beberapa kegiatan yang berupa rangkaian acara.

Pembahasan

Ubijalar yang berukuran kecil biasanya tidak ikut dipanen, dibiarkan saja di lahan, atau menjadi konsumsi pribadi petani karena ubi tersebut tidak memenuhi syarat ubi layak jual (ukuran ubi layak jual >100gr). Tanobi yang mengangkat konsep ubi sebagai tanaman hias menjadi solusi alternatif meningkatkan nilai jual ubi jalar berukuran kecil dari segi estetika maupun segi ekonomi. Segi esetetika terlihat dari penyusunan ubi dalam wadah yang membutuhkan imajinasi dan kreativitas sedangkan dari segi ekonomi ubi yang telah disusun tersebut bernilai ekonomi (dapat dijual).

Selain Tanobi, tim kami juga melakukan diversifikasi penjualan produk antara lain menjual produk Midori (*Miniature Doll in Agribouquet*), Bola hidrogel (Bogel), dan *U and Me Care.*

Selama penjualan Tanobi telah mengikuti beragam acara seperti *Hard Launching* Indoflowers Nursery (IFN) sejak tanggal 2-6 April 2008 dan hingga sekarang masih bermitra usaha dengan Indoflowers Nursery. Selain itu kami juga mengikuti pameran di Botani Square tanggal 5 April-3 Mei 2008, Festival Tanaman (FESTA) XXIX di Kampus IPB Baranangsiang tanggal 3-11 Mei 2008, membuka Stand di Bazar Kampus (B-Gosh) tanggal 12-16 Mei 2008. Mengisi Stand di Raimuna Nasional di Cibubur dari 27 Juni-7 Juli 2008.

Perusahaan kami terus melakukan inovasi, salah satunya adalah Tanobi yang masih memiliki kelekatan dengan produk kami sebelumnya yaitu Midori (*Miniature doll in Agribouquet*). Strategi ini dilakukan untuk menguatkan *brand image* konsumen terhadap produk kami. Midori merupakan produk PKMK yang didanai Dikti pada tahun 2007. Midori sendiri memiliki perkembangan yang cukup baik. Hal itu dapat dilihat dari meningkatnya permintaan dari lingkungan kampus maupun tawaran kerjasama dari luar kota. Midori juga telah terpilih menjadi salah satu finalis dalam lomba Wirausaha Muda Mandiri tahun 2007.

Pada awal pemasaran, Tanobi belum memenuhi target penjualan, namun semakin ke depan permintaan Tanobi mengalami peningkatan. Rencana usaha kami kedepan adalah melakukan regenerasi dan mengembangkan produk baru, mendesain produk-produk Tanobi agar sesuai dengan target konsumen remaja dan anak-anak yang pasarnya terbuka lebar serta memiliki potensi sebagai tanaman *interior plant* yang akan kami usahakan bekerjasama dengan toko-toko atau restoran sebagai *show room* sekaligus pendekor.

Pada pelaksanaan program, terdapat beberapa kendala antara pencarian ubi yang sesuai dengan permintaan, Terkadang terdapat ubi yang busuk sebelum pembuatan atau setelah pembuatan produk. Selain itu terdapat kendala pada bentuk tanaman yang belum sesuai dengan keinginan. Tanaman belum dalam bentuk yang kompak, ruasnya masih panjang dan ukuran daun masih besar belum proporsional dengan bentuk wadah.

Usaha yang telah dilakukan untuk mengatasi kendala tersebut yaitu dengan melakukan penyortiran ubi di pihak petani sesuai dengan permintaan. Kebusukan ubi diatasi dengan merendam ubi dalam larutan fungisida selama 2 jam. Ketahanan simpan ubi jalar dapat dilakukan dengan melapisi chitosan pada permukaan ubi jalar.

Rencana lanjutan yang akan perusahaan kami lakukan adalah dengan terus membina kerjasama dengan pihak lain. Selain dengan Toko Dramaga Tani dan Indoflowers Nursery, mulai dibangun kerja sama dengan kios horta dan toko-toko lain diluar Bogor.

Bentuk Tanobi dan Midori yang unik, lucu dan menarik membuat anak-anak suka terhadap produk ini. Selain itu cara pembuatan yang relatif mudah namun membutuhkan kesabaran dan daya imajinasi sangatlah cocok untuk anak-anak. Sebagai wujud pengabdian tim terhadap masyarakat, kami bekerjasama dengan "agroedutainment" bentukan mahasiswa IPB untuk mengadakan pelatihan pembuatan Tanobi dan Midori ke sekolah-sekolah dasar, sekolah lanjutan dan masyarakat umum di wilayah Jabodetabek. Tim Midori telah memberikan pelatihan pembuatan Midori pada tanggal 1 Juni 2008 kepada 120 siswa SMU sekecamatan Dramaga dalam acara "Motivation Training for Student". Pada tanggal 1 Juli 2008 Tim Midori juga telah mengisi pelatihan KOHATI HMI tingkat Nasional.

Perkembangan teknologi yang maju manjadikan internet sebagai salah satu pemasaran yang potensial, sehingga kami membuat blog yang berisi penjelasan tentang tanobi, contoh-contoh produk yang telah dibuat dan juga pemesanan melalui nomor yang ada. Keterangan lebih lanjut mengenai Produk dapat di akses di www. midorico.multiply.com.

Saat ini Tim Midori juga sedang menyusun buku "How to Do" tentang Midori dan Tanobi supaya usaha kami ini dapat dipelajari dan bermanfaat bagi masyarakat luas. Rencana jangka panjang kami akan mengusahakan terbentuknya toko kreatif yang membantu memasarkan produk pertanian yang kreatif yang menjadi *icon* baru oleh-oleh khas Bogor.

IV. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Kesimpulan dari program yang telah dilaksanakan adalah bahwa prospek usaha ini sangat terbuka lebar dan potensial untuk diusahakan. Usaha Tanobi ini dapat digunakan sebagai pengembangan jiwa entrepeneur mahasiswa dimana produk ini tidak hanya memerlukan imajinasi yang kuat namun juga ilmu tentang tanaman dan media itu sendiri. Sehingga tepatlah Tanobi dijadikan penyaluran ilmu dan hobi karena perlunya seni dan ilmu tersebut.

Peluang usaha tersebut dapat dijadikan lapangan kerja yang baru di masyarakat di mana masyarakat harus mulai memanfaatkan hal-hal kecil yang ada untuk dijadikan sesuatu yang dapat bernilai ekonomi

Saran

Saran bagi usaha ini adalah perlunya dilakukan penelitian lebih mendalam pada pengembangan produk terutama pada tampilan tanaman ubinya agar lebih sesuai dengan kriteria yang diinginkan. Perlu banyak perbaikan dari sistem usaha terutama sistem produksi dan pemasaran. Peningkatan mutu barang dan sistem kerja produksi yang terstandar dapat menciptakan produk yang bermutu dan kontinyu. Jika produksi sudah berjalan baik maka sistem harus disesuaikan juga dengan pemasaran yang baik pula agar tidak terjadi kelebihan produksi. Pemasaran produk Tanobi masih terbatas pada distribusi oleh karena itu diperlukan jasa pengiriman khusus tanaman yang dapat menerima produk seperti ini untuk dapat dikirimkan.

Saran bagi program ini yaitu selama melakukan program kewirausahaan ini banyak kesulitan berasal dari pembagian waktu kerja antara usaha dan kegiatan kemahasiswaan lainnya baik yang menyangkut akademik maupun organisasi. Perlunya mahasiswa tingkat akhir yang sudah tidak ada kuliah sangat diperlukan dalam menjalani program ini. Jika dalam tim tidak terdapat mahasiswa yang punya waktu luang cukup untuk menjalani usaha maka program ini akan menjadi tidak efektif dan justru akan mengganggu akademik mahasiswa. Berdasarkan pengalaman kami, menjalani usaha yang serius akan sangat banyak memakan waktu dan menguras pikiran untuk membangun sistem usahanya.

LAMPIRAN

Berikut dilampirkan neraca lajur, surat kerjasama dan foto-foto contoh produk dan foto-foto hasil kegiatan.

NERACA LAJUR
MIDORI COMPANY
BULAN MARET 2008

Nama Perkiraan	Neraca Saldo		Penyesuaian		Neraca Saldo Disesuaikan		Laba/Rugi		Neraca	
	Debet	Kredit	Debet	Kredit	Debet	Kredit	Debet	Kredit	Debet	Kredit
Kas	-516300				-516300				-516300	
Piutang Midori	400000				400000				400000	
Perlengkapan	122600				122600				122600	
Peralatan										
Keranjang	145500				145500				145500	
Tanaman	226900				226900				226900	
Umbi dan Rimpang	54000				54000				54000	
Media Tanam	20000				20000				20000	
ATK	79800				79800				79800	
Angsuran dibayar dimuka	45000				45000				45000	
Utang Midori										
Modal Midori		1000000				1000000				1000000
Prive Midori	28000				28000				28000	
Pendapatan Midori		0				0		0		0
Biaya Transportasi										
Biaya Promosi dan Komunikasi	394500				394500		394500			
Biaya Gaji										
Beban Penyusutan Tanaman										
Beban Peny Umbi dan Rimpang										
Beban Penyusutan Keranjang										
Beban Peny Media Tanam										
Beban Peny Perlengkapan										
Jumlah	1000000	1000000			1000000	1000000	394500	0	605500	1000000
Laba Rugi							-394500			-394500
Saldo Akhir							0	0	605500	605500

NERACA LAJUR
MIDORI COMPANY
BULAN APRIL 2008

o	Nama Perkiraan	Neraca Saldo		Penyesuaian		Neraca Saldo Disesuaikan		Laba/Rugi		Neraca	
		Debet	Kredit	Debet	Kredit	Debet	Kredit	Debet	Kredit	Debet	Kredit
1	Kas	3990800				3990800				3990800	
2	Piutang Midori										
3	Perlengkapan	93500			1500	92000				92000	
4	Peralatan										
5	Keranjang	100000			4000	96000				96000	
6	Tanaman	117000			20000	97000				97000	
7	Umbi dan Rimpang				2000	-2000				-2000	
8	Media Tanam				1000	-1000				-1000	
9	ATK	90200				90200				90200	
.1	Utang Midori										
.1	Modal Midori		3969500				3969500				3969500
.1	Pendapatan Midori		523000				523000		523000		
.1	Biaya Transportasi										
.2	Biaya Promosi dan Komunikasi										
.3	Biaya Gaji	90000				90000		90000			
	Zakat 2.5%	11000				11000		11000			
5.4	Beban Penyusutan Tanaman			20000		20000		20000			
5.5	Beban Peny Umbi dan Rimpang			2000		2000		2000			
5.6	Beban Penyusutan Keranjang			4000		4000		4000			
5.7	Beban Peny Media Tanam			1000		1000		1000			
5.8	Beban Peny Perlengkapan			1500		1500		1500			
	Jumlah	4492500	4492500	28500	28500	4492500	4492500	129500	523000	4363000	3969500
	Laba Rugi							393500			393500
	Saldo Akhir							523000	523000	4363000	4363000

NERACA LAJUR
MIDORI COMPANY
BULAN MEI 2008

No	Nama Perkiraan	Neraca Saldo		Penyesuaian		Neraca Saldo Disesuaikan		Laba/Rugi		Neraca	
		Debet	Kredit	Debet	Kredit	Debet	Kredit	Debet	Kredit	Debet	Kredit
1	Kas	4500700				4500700				4500700	
2	Piutang Midori		0				0				0
3	Perlengkapan	50400			2000	48400				48400	
4	Peralatan										
5	Keranjang				10000	-10000				-10000	
6	Tanaman	3000			10000	-7000				-7000	
7	Umbi dan Rimpang	9000			2000	7000				7000	
8	Media Tanam	6000			1000	5000				5000	
9	ATK	20400				20400				20400	
1	Utang Midori	200000				200000				200000	
1	Modal Midori		4423000				4423000				4423000
1	Pendapatan Midori		701500				701500		701500		
1	Biaya Transportasi	10000				10000		10000			
2	Biaya Promosi dan Komunikasi	200000				200000		200000			
3	Biaya Gaji	108000				108000		108000			
	Zakat 2.5%	17000				17000		17000			
.4	Beban Penyusutan Tanaman			10000		10000		10000			
.5	Beban Peny Umbi dan Rimpang			2000		2000		2000			
.6	Beban Penyusutan Keranjang			10000		10000		10000			
.7	Beban Peny Media Tanam			1000		1000		1000			
.8	Beban Peny Perlengkapan			2000		2000		2000			
	Jumlah	5124500	5124500	25000	25000	5124500	5124500	360000	701500	4764500	4423000
	Laba Rugi							341500			341500
	Saldo Akhir							701500	701500	4764500	4764500

NERACA LAJUR
MIDORI COMPANY
BULAN JUNI 2008

Nama Perkiraan	Neraca Saldo		Penyesuaian		Neraca Saldo Disesuaikan		Laba/Rugi		Neraca	
	Debet	Kredit	Debet	Kredit	Debet	Kredit	Debet	Kredit	Debet	Kredit
Kas	3673750				3673750				3673750	
Piutang Midori	1053000				1053000				1053000	
Perlengkapan	269500			2000	267500				267500	
Peralatan	10400				10400				10400	
Keranjang	512350			10000	502350				502350	
Tanaman	364500			20000	344500				344500	
Umbi dan Rimpang	42500			10000	32500				32500	
Media Tanam	10000			2000	8000				8000	
ATK	56000				56000				56000	
Utang Midori	156000				156000				156000	
Modal Midori		4836500				4836500				4836500
Prive	32100				32100				32100	
Pendapatan Midori		1454000				1454000		1454000		
Biaya Transportasi	20000				20000		20000			
Biaya Promosi dan Komunikasi	0				0		0			
Biaya Gaji	80400				80400		80400			
Zakat 2.5%	10000				10000		10000			
Beban Penyusutan Tanaman			20000		20000		20000			
Beban Peny Umbi dan Rimpang			10000		10000		10000			
Beban Penyusutan Keranjang			10000		10000		10000			
Beban Peny Media Tanam			2000		2000		2000			
Beban Peny Perlengkapan			2000		2000		2000			
Jumlah	6290500	6290500	44000	44000	6290500	6290500	154400	1454000	6136100	4836500
Laba Rugi							1299600			1299600
Saldo Akhir							1454000	1454000	6136100	6136100

Indoflowers Nursery | ENTREPRENEURSHIP LAB for FLORICULTURE | Danobi | Midori

Surat Kerjasama Konsinyasi
No.02/MC/X/2008

Pada hari ini , Kamis, tanggal 29 Mei 2008, kedua belah pihak sebagaimana tertera di bawah ini, sepakat menandatangani perjanjian kerjasama yang diatur dalam pasal-pasal berikut ini:

Yang bertanda tangan di bawah ini

1. Nama : Dr. Ir. Syarifah Iis Aisyah, MSc.Agr
   Jabatan: Direktur Utama Perusahaan Indoflowers Nursery
   Alamat: JL. Taman Kencana No. 3 Bogor

dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama Indoflowers Nursery yang selanjutnya disebut PIHAK PERTAMA.

2. Nama : Desty Dwi Sulistyowati
   Jabatan: Pimpinan Midori co
   Alamat: Puri Fikriyyah Jl. Swadaya I No.3 Balebak Dramaga Bogor

dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama Tim Produksi Midori yang selanjutnya disebut PIHAK KEDUA (pihak pemasok).

PIHAK PERTAMA dan PIHAK KEDUA untuk selanjutnya secara bersama-sama disebut sebagai "Para Pihak". PIHAK PERTAMA adalah Indoflowers Nursery yang bergerak dalam bidang penjual tanaman hias, bermaksud menerima titipan barang produksi "Midori" (*Miniature Doll in Agribouquet*), "Tanobi" (*Tanaman Ornamental Ubi*), dan "Bogel" (*Bola Hidrogel*) serta menjualkannya.

Dalam penjualan barang produksi tersebut PIHAK PERTAMA setuju menerima PIHAK KEDUA selaku penitip barang produksi (konsinyasi)

Pasal I
Hak dan Kewajiban

Sesudah menandatangani surat perjanjian ini, PIHAK PERTAMA dan PIHAK KEDUA sanggup:

1. PIHAK KEDUA sanggup membuat produksi barang dan menjamin kualitas barang yang dititipkan.
2. Selama perjanjian kosinyasi berlaku, PIHAK KEDUA akan mendapatkan hasil penjualan secara periodik, sebesar 80 % dari harga penjualan untuk produk Midori dan Tanobi
3. Selama perjanjian kosinyasi berlaku, PIHAK PERTAMA akan mendapatkan hasil penjualan secara periodik, sebesar 20 % dari harga penjualan untuk produk Midori dan Tanobi
4. PIHAK PERTAMA akan memperoleh Rp 2.000,00 untuk setiap Bogel yang terjual. Harga jual Bogel Rp. 10.000,00
5. Harga jual "Midori" Model B (ukuran sedang) Rp. 50.000,00, Model C (ukuran kecil) Rp. 35.000,00, Model D (midori mini) Rp. 25.000,00. Perawatan Midori selama dalam penitipan adalah tanggung jawab PIHAK PERTAMA.
6. Harga jual Tanobi gelas Rp. 25.000,00, Tanobi pot gantung Rp. 30.000,00 dan Tanobi pot hias Rp. 40.000,00. Perawatan Tanobi selama dalam penitipan adalah tanggung jawab PIHAK PERTAMA
7. Midori , Tanobi dan Bogel yang dititipkan merupakan produk yang akan dijual.
8. Jika ada pesanan, PIHAK PERTAMA akan memberitahukan kepada PIHAK KEDUA melalui telephone atau SMS dan PIHAK KEDUA akan mengantarkan pesanan paling lambat 5 hari setelah pemberitahuan pesanan dari PIHAK PERTAMA atau sesuai dengan kesepakatan pada saat itu.

Pasal II
Pembayaran

1. Dalam hubungan perjanjian ini, PIHAK PERTAMA akan memberikan hasil penjualan barang produksi secara periodik dalam hal ini satu bulan setelah tanggal penitipan.
2. Sistem pembayaran dilakukan melalui dua cara: tunai dan transfer.
3. Pembayaran secara transfer dapat dikirim melalui nomor rekening 0167047666 (Bank Syariah Mandiri) BSM cabang Dramaga atas nama Bambang Kurniawan.

Pasal III
Masa Perjanjian Kosinyasi

1. Jangka waktu berlakunya surat perjanjian kosinyasi antara PIHAK PERTAMA dan PIHAK KEDUA adalah 3 (tiga) bulan terhitung sejak surat perjanjian ini ditandatangani dan akan diperpanjang sesuai dengan kebutuhan.

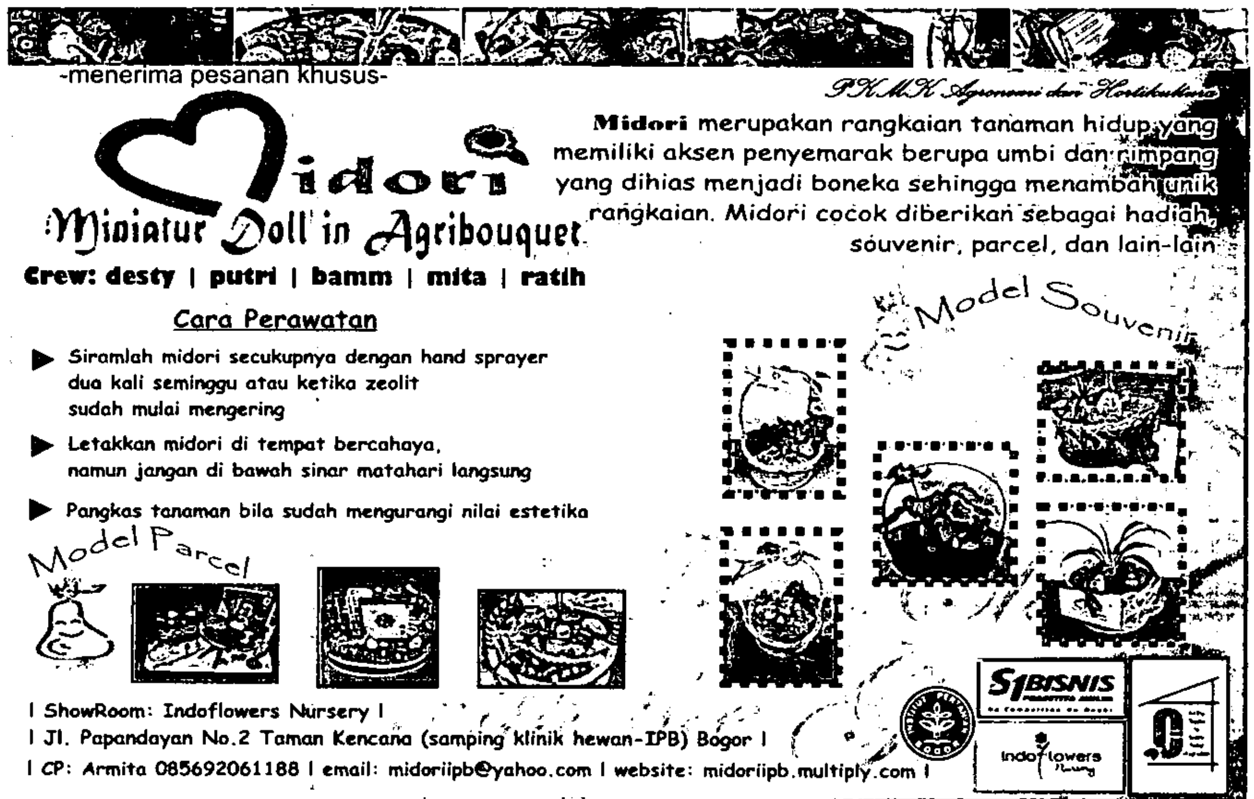
Pasal IV
Penyelesaian Perselisihan

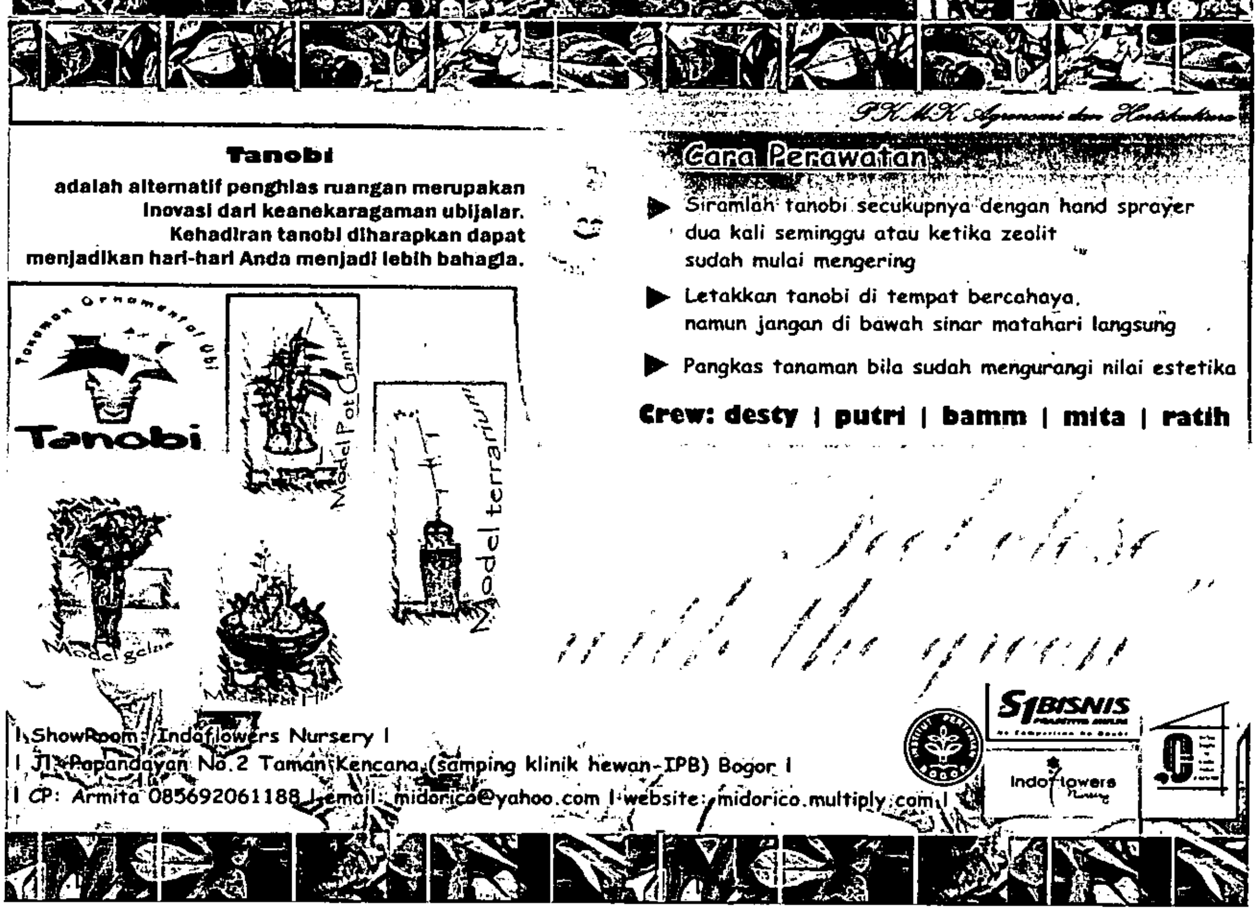
1. Setiap perselisihan yang timbul antara Para Pihak diselesaikan secara musyawarah mufakat.
2. Apabila tidak dapat diselesaikan secara musyawarah mufakat, maka akan diselesaikan sesuai ketentuan hukum yang berlaku.

Demikian surat perjanjian ini dibuat dan ditandatangani oleh kedua belah pihak dan berlaku terhitung mulai tanggal perjanjian ini disepakati.

PIHAK PERTAMA	PIHAK KEDUA
60[redacted] METERAI TEMPEL	
Dr. Ir. Syarifah Iis Aisyah, MSc.Agr	Desty Dwi Sulistyowati

Dokumentasi Publikasi





Dokumentasi Produk

Tanobi Gelas

Tanobi keranjang

Tanobi Pot Gantung

Tanobi Pot Hias

Bola Hidrojel

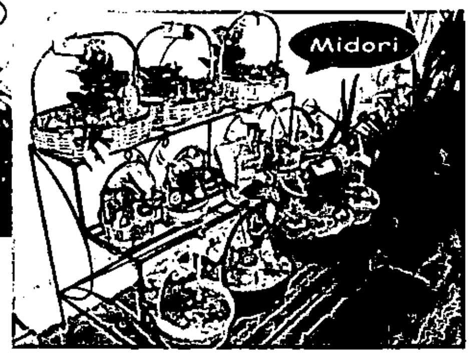
Midori

Dokumentasi Cara Pembuatan Produk

Dokumentasi Kegiatan

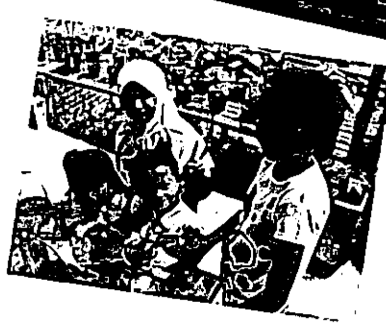
Hard Launching IFN 2-6 April 2008

Display Produk



Sebagai Souvenir

Diminati anak-anak

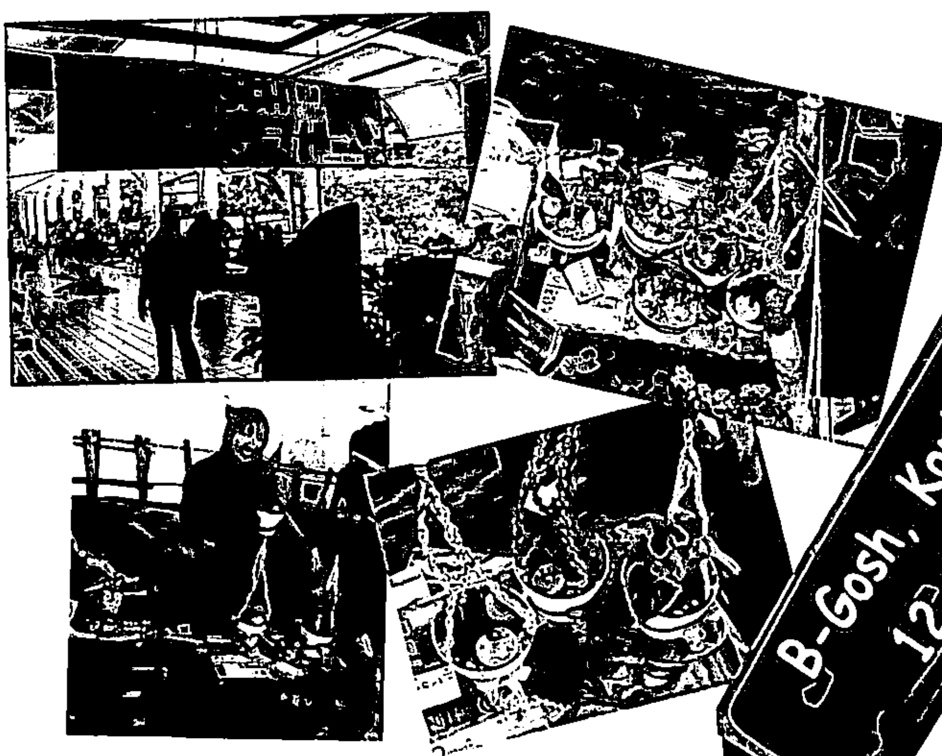


Agrishop
Kampus IPB Baranangsiang
3-11 Mei 2008

FESTA XXIX

Seminar
18 Mei 2008

Green Festival, Botani Square
5 April-4 Mei 2008



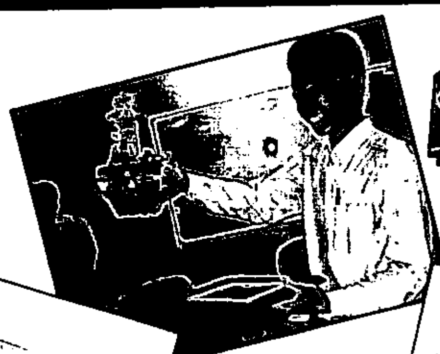
B-Gosh, Koridor FEMA
12-16 Mei 2008

Training Organisasi Profesi Himagron

6 April 2008

Trapi (Training Penulisan Ilmiah 2008)

1 Juni 2008



Motivation training for student
1 Juni 2008

Pelatihan KOHATI HMI
1 Juli 2008