LAPORAN AKHIR
PROGRAM KREATIFITAS MAHASISWA

JUDUL PROGRAM

PEMASARAN HANDYCRAFT YANG BERBAHAN DASAR BARANG-BARANG BEKAS DENGAN MODIFIKASI SULAM PITA

BIDANG KEGIATAN

PKM KEWIRAUSAHAAN

DIUSULKAN OLEH:

1. Ratna Budi Wulandari D14063244
2. Anis Usfah Prastu Jati D04070151
3. Kasliyanti Islamiah A44070009
4. Sigit Deni Sasmito G24070029

INSTITUT PERTANIAN BOGOR

Dibiayai oleh Direktorat Jendral Pendidikan Tinggi
Departemen Pendidikan Nasional
Sesuai Dengan Surat Perjanjian Pelaksanaan Hibah
Program Kreativitas Mahasiswa
No: 001/SP2H/PKM/DP2/II/2008 tanggal 26 Februari 200

LAPORAN AKHIR PKM

1. Judul Kegiatan :PEMASARAN *HANDYCRAFT* BERBAHAN DASAR BARANG-BARANG BEKAS DENGAN MODIFIKASI SULAM PITA
2. Bidang Kegiatan : ( ) PKMP (√) PKMK
   ( ) PKMT ( ) PKMM
3. Bidang Ilmu : ( ) Kesehatan ( ) Pertanian
   ( ) MIPA ( ) Teknologi dan Rekayasa
   (√) Sosial Ekonomi ( ) Humaniora
   ( ) Pendidikan
4. Ketua Pelaksana Kegiatan
   a. Nama Lengkap : Ratna budi Wulandari
   b. NIM : D14063244
   c. Jurusan : Ilmu produksi dan Teknologi Peternakan
   d. Universitas : Institut Pertanian Bogor
   e. Alamat Rumah/Telp : Babakan Tengah no.8 / 081803553953
   f. Alamat email : moon_from88@yahoo.com
5. Anggota Pelaksana Kegiatan : 4 orang
6. Dosen Pendamping
   a.Nama Lengkap : Megawati Simanjuntak, SP
   b.NIP : 132 311 727
   c.Alamat Rumah/Telp : Komplek Perumahan IPB Jalan Anggrek Blok C No. 31 Sinarsari-Dramaga Bogor/ 081310870695
7. Biaya Kegiatan Total
   a.Dikti : Rp.5.695.400,00 (lima juta enamratus sembilan puluh lima ribu empat ratus rupiah)
   b.Sumber Lain : Tidak ada
8. Jangka Waktu Pelaksanaan : 6 bulan

Bogor, 25 Juni 2008

Menyetujui,
Ketua Departemen Ilmu Produksi
dan Teknologi Peternakan

(Dr. Ir.Cece Sumantri, M.Sc)
NIP. 131 624 187

Ketua Pelaksana Kegiatan

(Ratna Budi Wulandari)
NRP. D14063244

Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan

([illegible] Dr.Ir. [illegible]nny Koesmaryono,MS)
NIP. 131.47[illegible]999

Dosen Pendamping

(Megawati Simanjuntak, SP)
NIP. 132 311 727

ABSTRAK

Kesenian merupakan hal yang fleksibel dan dapat diungkapkan dalam berbagai bidang kehidupan oleh karena itu kelompok kami mengambil tema PKM pemasaran handycraft berbahan dasar barang-barang bekas dengan modifikasi sulam pita. Tujuan dari PKM kami adalah untuk membantu pemerintah dalam mengatasi masalah limbah, terutama limbah yang berupa kain.

Sesuai dengan temanya PKM kami menggunakan bahan dasar jeans bekas bahan tersebut diperoleh dari para pengusaha vermak levis yang ada di daerah kampus, untuk memperindah jeans tersebut kami memberikan tambahan sulam pita di atasnya. Metode pelaksanaan program ini terdiri dari empat bagian utama, yaitu pra-produksi,, produksi, pemasaran dan evaluasi. Pra-produksi meliputi inventarisir bahan baku, tenaga kerja, dan peralatan. Proses produksi meliputi pemilihan kain bekas yang akan dipakai, pembuatan pola dilanjutkan dengan penyulaman dan penjahitan bahan. Proses produksi dilakukan disalah satu rumah anggota. Pemasaran dilakukan dengan dua tahap yaitu pemasaran pendahuluan dan pemasaran terjadwal. Proses evaluasi dilakukan secara berjalan di setiap tahap metode dan evaluasi keseluruhan secara umum.

Pengadaan bahan baku dilakukan dengan cara meminta para pengusaha vermak levis yang ada di daerah kampus. Adapun berbagai macam kendalanya adalah bahan yang kita dapatkan belum tentu sesuai dengan keinginan kita, kesulitan dalam mengajarkan cara proses pembuatan kepada masyarakat sehingga tenaga kerjanya terbatas, dan kesulitan dalam mencari konsumen yang sesuai dengan produk kita. Kendala ini dapat diantisipasi dengan memperbanyak jaringan dengan para pengusaha vermaks levis, mengajarkan secara intensif cara membuat handycraft pada tiap individu masyarakat, dan untuk kendala selanjutnya kita dapat memberikan keleluasaan bagi konsumen untuk menentukan desain yang diinginkan.

Kegiatan ini belum dapat dievaluasi secara keseluruhan mengingat program ini masih berkelanjutan. Meskipun terdapat beberapa kendala, namun kegiatan ini dapat meningkatkan nilai ekonomi dari barang bekas.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kehadirat Allah SWT, atas segala nikmat-Nya sehingga kami dapat menyelesaikan laporan akhir Program Kreativitas Mahasiswa bidang Kewirausahaan yang berjudul "Pemasaran Handycraft Berbahan Dasar Barang-Barang Bekas dengan Modifikasi Sulam Pita". Laporan ini digunakan sebagai laporan pertanggungjawaban akhir Program Kreativitas Mahasiswa bidang Kewirausahaan tahun 2008.

Kami menyadari sepenuhnya bahwa kegiatan yang kami lakukan masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu saran dan kritik yang bersifat membangun atau memperbaiki kegiatan ini sangat kami harapkan. Terima kasih untuk semua pihak yang telah membantu dalam pelaksanaan kegiatan ini, semoga semua pihak dapat memperoleh manfaat dari kegiatan ini.

Bogor, Juli 2008

Penulis

PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Kesenian merupakan hal yang fleksibel dan dapat diungkapkan dalam berbagai bidang kehidupan sehari-hari. Hal itu dapat kita lihat jika seseorang ingin membeli barang-barang aksesoris rumah tangga, seperti kantung HP, alas meja, sarung bantal, tas kecil, dan berbagai pernak pernik rumah tangga lainnya. Mereka biasanya akan memilh barang yang mempunyai fitur dan model yang menarik.

Barang pernak- pernik rumah tangga sekarang ini mudah sekali kita temukan di pasar-pasar khususnya di daerah Bogor. Barang-barang tersebut biasanya fitur dan modelnya kurang menarik. Meskipun menarik, sudah dapat dipastikan harga jualnya tinggi dan hanya dapat dijangkau oleh golongan menengah ke atas. Di sinilah akan timbul permasalahan karena mayoritas keadaan masyarakat kita adalah golongan menengah ke bawah. Kalangan produsen terutama di daerah Bogor dibuat kebingungan setelah mendengar asumsi-asumsi tersebut karena mereka sulit menjual dengan harga terjangkau yang disebabkan harga bahan baku yang relatif mahal dan tidak sesuai dengan modal yang dikeluarkan.

Menurut data dari internet eksportir *handycraft* akan mendapat untung lebih besar, sebab jika kurs rupiah melemah, selisih yang didapat lebih tinggi lantaran kontrak ekspornya sebagian besar menggunakan dolar AS. Secara umum dalam tiga tahun terakhir ekspor kerajinan cenderung mengalami kelesuan. Banyak hal yang menjadi sebab, di antaranya kelesuan pasar ekspor pasca kejadian bom di Bali dan belum bergairahnya pasar domestik (dalam negeri).

2. Perumusan Masalah

Seiring dengan pertumbuhan penduduk Indonesia yang pesat, maka permasalahan limbah baik organik maupun non organik menjadi masalah yang sulit terpecahkan. Berdasarkan fakta diatas maka kelompok kami mencoba memberikan solusi kepada masyarakat. Solusi yang kami berikan berupa pemanfaatan limbah yang berasal dari kain. Untuk menambah daya jual, kelompok kami menambahkan sulam pita pada kain-kain tersebut. selain itu kelompok kami ingin memberdayakan ibu-ibu rumah tangga yang berada di sekitar kampus.

Banyak kalangan produsen sekarang ini mengalihkan bahan baku mereka ke bahan bekas. Bahan bekas yang dimaksud contohnya seperti pakaian-pakaian yang sudah tidak terpakai tetapi bahannya masih bagus dan berbagai barang rumah tangga yang sudah dianggap usang. Mereka mengubah bahan-bahan bekas tersebut menjadi barang yang bernilai jual tinggi. Bahan tersebut tidak harus dibuat menjadi barang baru, melainkan dapat diberi pernak-pernik dengan desain menarik di berbagai sisinya sehingga akan kelihatan lebih menarik.

3. Tujuan Program

Secara umum tujuan dari program ini adalah membantu pemerintah dalam mengatasi masalah limbah, terutama limbah yang berupa kain. adapun secara khusus tujuan dari program ini adalah:

1. Mengembangkan jiwa kewirausahaan.
2. Mendapatkan untung.
3. Memanfaatkan limbah yang berupa kain.
4. Meningkatkan nilai ekonomis kain dengan penambahan sulam pita.
5. Menciptakan lapangan pekerjaan yang dapat menyerap tenaga kerja.

4. Kegunaan Program

Untuk diri pribadi adalah menambah keahlian diri terutama dalam keterampilan sulam pita dan menambah pemasukan dari hasil penjualan.Untuk kelompok selain menambah kekompakan antar anggota kelompok dalam menciptakan suatu kreasi program ini juga dapat mengembangkan semangat kewirausahaan. Untuk masyarakat program ini dapat mengurangi limbah kain dalam rumah tangga. Dengan adanya program ini diharapkan masyarakat dapat memanfaatkan limbah terutama yang berasal dari kain.

5. Luaran yang Diharapkan

Luaran yang diharapkan dalam proses produksi ini adalah tas jinjing dan kantong HP.

GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

1) Lokasi Produksi

   Sebagai tahap awal produksi, lokasi yang akan digunakan untuk memproduksi *handycraft* sulam pita adalah kontrakan salah satu anggota yang terletak di daerah Dramaga Kabupaten Bogor.

2) Perencanaan Produksi

   1. Alat dan mesin
      a) Gunting
      b) Jarum
      c) Widangan
      d) Mesin jahit
      e) Mesin Bordir
      f) Rader
      g) Meteran
   2. Bahan
      a) Kain bekas dari konveksi
      b) Pita ukuran 0,5 cm dengan berbagai macam warna
      c) Benang sulam
      d) Benang jahit
      e) Kapur
      f) Rotan
   3. Proses Produksi
      a) Pembuatan Tas Jinjing
         - Mempersiapkan alat dan bahan.
         - Kain bekas dipotong sesuai dengan model yang diinginkan.
         - Membuat sketsa hiasan di atas potongan kain bekas.
         - Sketsa yang telah kita buat disulam dengan pita.
         - Kemudian kain bekas yang telah tersulam tadi dijahit sesuai dengan model tas yang diinginkan.
         - Langkah terakhir, pegangan yang terbuat dari rotan dipasang di sisi bagian atas tas.

b) Pembuatan Kantong HP

- Mempersiapkan alat dan bahan.
- Kemudian kain bekas dipotong sesuai dengan ukuran standar HP.
- Langkah selanjutnya sketsa dibuat di atas potongan kain bekas.
- Setelah sketsa dibuat, selanjutnya sketsa disulam dengan pita.
- Menjahit kain bekas yang telah dihias dengan pita menjadi kantong HP.
- Untuk bagian tutupnya diserut dengan pita.

3) Kapasitas Produksi

Diasumsikan proses produksi dilaksanakan pada hari Sabtu dan Minggu. Per minggunya kita memiliki 16 jam kerja sehingga dengan jumlah anggota 4 orang dalam seminggu kita bisa meenghasilkan sekitar 16 tas dan 25 kantong HP. Artinya dalam satu bulan dihasilkan tas sebanyak 70 tas dan 100 kantong HP.

4) Perencanaan Pemasaran

1. STP (*Segmentation, Targetting, Positioning*)

a) Segmentation

Berdasarkan aspek ekonomis, kami membagi pasar menjadi dua segmen,yaitu:

- Segmen pertama, yaitu kalangan ibu-ibu rumah tangga dan masyarakat pada umumnya yang termasuk dalam kelas ekonomi menengah ke atas.
- Segmen kedua, yaitu masyarakat ekonomi menengah ke bawah dan yang di dalamnya adalah kelompok mahasiswa.

b) Targetting

Target utama dari pemasaran *HANDYCRAFT* adalah segmen yang kedua karena lingkungan kami berada di lingkungan mahasiswa.

c) Positioning

Kami berusaha mengubah image barang bekas menjadi barang yang tidak seharusnya dibuang dan dapat dimanfaatkan kembali.

2. Perencanaan Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)

a) *Product*

Agar semua segmen yang ada dapat menjangkaunya, maka *handycraft* yang dibuat adalah tas jinjing dan kantong HP dengan berbagai variasi harga. Produk pertama adalah produk yang dibuat berbahan baku bagus dan relatif mahal. Produk ini dipasarkan bagi segmen pasar pertama. Produk yang kedua adalah produk yang dibuat dengan bahan baku kurang bagus dan relatif murah. Produk tersebut dipasarkan bagi segmen pasar yang kedua.

b) *Place*

Dalam rangka mendukung strategi pemasaran yang telah ditetapkan, produk *handycraft* dipasarkan ke beberapa tempat strategis yang mewakili dua segman yang ada di dalam pasar, antara lain:

- Untuk menjangkau segmen pertama, produk *handycraft* akan dipasarkan di toko-toko pernak-pernik yang agak besar.
- Untuk menjangkau segmen pasar yang kedua, kami berusaha untuk lebih memaksimalkan distribusi ke toko yang menjual aneka *handycraft* yang dikategorikan kecil.

c) *Price*

Handycraft sulam pita yang akan dipasarkan dibagi dalam dua diferensiasi harga. Hal ini dipilih untuk membuat produk ini dapat terjangkau oleh semua kalangan serta untuk memaksimalkan laba yang didapatkan. Klasifikasi harga didasarkan pada bahan baku yang dibuat, karena ada dua jenis bahan baku. *Handycraft* yang berbahan baku yang agak mahal dijual dengan harga premium karena untuk menjangkau segmen yang pertama. Sedangkan harga ekonomis adalah *handycraft* yang berbahan baku relatif murah.

d) *Promotion*

Bagian utama pendukung usaha pencitraan produk adalah strategi promosi yang baik. Promosi akan dilakukan secara intensif dan efektif agar usaha yang dihasilkan dapat maksimal. Usaha promosi yang kami rencanakan antara lain:

- Penyebaran poster yang berisi keunggulan dan keunikan produk, informasi tempat penjualan, serta telepon yang bisa dihubungi.
- Mengikuti *event-event* pameran kerajinan dan budaya yang diselenggarakan oleh Pemerintah Daerah Bogor.
- Penyebaran pamflet di tempat-tempat yang strategis.

5) *Grand Strategy*

1. Menciptakan produk yang adaptif terhadap selera pasar.

   Bagaimana agar produk tersebut mampu diterima dengan baik oleh konsumen adalah kunci kesuksesan dalam melakukan pemasaran. Adanya perubahan tren serta variabel-variabel lain yang mempengaruhi selera pasar menuntut kami untuk selalu mengetahui selara terkini dari konsumen. Untuk mengantisipasi hal tersebut maka usaha yang kami lakukan adalah penyebaran angket selera konsumen, *quality control* yang baik, serta membuka layanan informasi kepada konsumen.

2. Membangun kerja sama dengan beberapa mitra kerja, yang didefinisikan sebagai:

   a) Mitra lokasi penjualan

   Mitra lokasi penjualan adalah tempat-tempat yang dipilih untuk memasarkan produk kami. Tempat yang dipilih adalah tempat yang strategis agar menjangkau semua segmen.

   b) Investor

   Untuk menjaga eksistensi dari sebuah bisnis maka pengembangan skala usaha merupakan hal penting yang harus dilakukan. Dalam merealisasikan hal itu maka kami berusaha mencari investor yang bersedia memberikan tambahan modal terutama bahan baku kain bekas. Investor yang memungkinkan mempunyai kriteria tersebut terutama adalah penjahit pakaian di kota Bogor.

   c) Mitra pendukung

   Mitra pendukung yang kami maksud adalah institusi atau perorangan yang mendukung proses pemasaran produk namun tidak terikat kerja sama secara hukum. Misalnya, kami berencana untuk menjalin hubungan dengan beberapa perkumpulan arisan yang bertujuan untuk mempromosikan sekaligus melakukan kegiatan penjualan produk secara *direct selling.*

6) Organisasi Usaha

Sebagai tahap awal, pembuatan *handycraft* dengan modifikasi sulam pita akan dilaksanakan oleh 4 orang yang merupakan anggota kelompok. Terdiri dari ketua, bendahara, bagian produksi, bagian R & D, dan bagian pemasaran. Struktur organisasinya sebagai berikut:

Tugas dan wewenang:

1. *Marketing manager*
   a) Melakukan riset pasar.
   b) Membuat grand strategi pemasaran.
   c) penentuan harga jual produk.
   d) Melakukan koordinasi atas proses penjualan produk.
   e) Melakukan promosi produk.
   f) Melakukan distribusi produk.
   g) Memperluas pasar.
2. *Chief operation officer*
   a) Mengatur proses produksi.
   b) Mempersiapkan segala keperluan untuk produksi.
   c) Melakukan cek dan pemeliharaan alat-alat produksi.
   d) Menentukan kapasitas produksi.
3. *Chief finance officer*
   a) Mengatur seluruh aktivitas kelompok yang berhubungan dengan keuangan.
   b) Membuat laporan keuangan per bulan.
   c) Melakukan audit keuangan.
4. *Chief executive officer*
   a) Menjaga koordinasi dari aspek penjualan produksi keuangan.
   b) Memimpin rapat evaluasi mingguan usaha.

c) Mengambil keputusan tertinggi yang berkaitan dengan organisasi bisnis.

7) Anggaran Biaya

Asumsi dan Parameter Keuangan

Periode Proyek	: 6 bulan
Jadwal Produksi	: 1 minggu sekali
Kapasitas Produksi	: 41 unit/produksi
Penjualan Produk	: 170 unit/bulan
Suku Bunga yang Berlaku	: 14% (Bank Indonesia)

Tabel 1. Biaya Investasi

Peralatan Produksi	Harga (Rp)	Jumlah	Satuan	Total Harga (Rp)
Mesin jahit	8,000,000	2	Buah	1,600,000
Mesin obras	900,000	2	Buah	1,800,000
Gunting	20,000	5	Buah	100,000
Jarum sulam	1,000	10	Buah	10,000
Jarum jahit	500	10	Buah	5,000
Widangan	5,000	5	Buah	25,000
Meteran	2,500	3	Buah	7,500
Rader	2,000	5	Buah	10,000
Total Investasi				**3,557,500**

Tabel 2. Modal Kerja per Bulan

Jenis Pegeluaran	Kebutuhan	Harga/satuan (Rp)	Harga Total (Rp)
Untuk Tas			
Kain jins	24 m	25,000	600000
Spon	24 m	7,000	168,000
Rotan	6 lusin	25,000	150,000
Pita 5 warna	350 m	200	70,000
Benang jahit	46 gulung	500	23,000
Benang sulam	350 m	750	262,500
Sub Total I			**1,273,500**
Untuk kantong			

HP			
Kain jins	13 m	25,000	325,000
Pita 5 Warna	250 m	200	50,000
Benang jahit	20 gulung	500	10,000
Benang sulam	250 m	500	125,000
Sub Total II			**510,000**
Penyusutan alat			**137,200**
Listrik	9,6 kwh	750/kwh	7,200
Transport			200,000
Pamflet	100 lembar	100	10,000
Total			**2,137,900**

Tabel 3. Penyusutan alat

Nama Alat	Harga (Rp)	Umur Ekonomis	Penyusutan/bulan
Mesin jahit	1,600,000	24 bulan	66,700
Mesin obras	1,800,000	24 bulan	60,000
Gunting	100,000	6 bulan	6,000
Jarum sulam	10,000	6 bulan	500
Jarum jahit	5,000	6 bulan	250
Widangan	25,000	6 bulan	1,250
Meteran	75,000	6 bulan	2000
Rader	10,000	6 bulan	500
Total Biaya Penyusutan			**137,200**

Total biaya yang dibutuhkan adalah **Rp 5,695,400,-**

Tabel 4. Analasis Laba dan Rugi

Uraian	Jumlah	Harga/satuan (Rp)	Penerimaan (Rp)	Pengeluaran (Rp)
Pemasukan				
Penjualan Tas	70	35,000	2,450,000	
Penjualan Kantong HP	100	15,000	1,500,000	
Pengeluaran				
Untuk Tas				
Kain jins	24 m	25,000		600,000

Spon	24 m	7,000		168,000
Rotan	6 lusin	25,000		150,000
Pita 5 warna	350 m	200		70,000
Benang jahit	46 gulung	500		23,000
Benang sulam	350 m	750		262,500
Untuk kantong HP				
Kain jins	13 m	25,000		325,000
Pita 5 Warna	250 m	200		50,000
Benang jahit	20 gulung	500		10,000
Benang sulam	250 m	500		125,000
Penyusutan alat				137,200
Listrik	9,6 kwh	750/kwh		7,200
Transport				200,000
Pamflet	100 lembar	100		10,000
Total Pemasukan			3,950,000	
Total Pengeluaran				**2,137,900**
Laba				**1,812,100**

$$\text{Biaya pokok/produk} = \frac{\text{Modal Kerja/bulan + Biaya Penyusutan/bulan}}{\text{Jumlah Produk}}$$

$$\text{Tas jinjing} = \frac{\text{Rp 1,273,500,- + Rp 137,200,-}}{70}$$

$$= \text{Rp 20,200,-}$$

$$\text{Kantong HP} = \frac{\text{Rp 510,000,- + Rp 137,200,-}}{100}$$

$$= \text{Rp 6,500,-}$$

METODE PENDEKATAN

Kegiatan ini dilaksanakan dari bulan Februari sampai Mei 2008. Sebagai tahap awal produksi, lokasi yang akan digunakan untuk memproduksi *handycraft* sulam pita adalah kontrakan salah satu anggota yang terletak di daerah Dramaga Kabupaten Bogor.

Alat yang digunakan pada kegiatan pembuatan *handycraft sulam pita* dari kain jeans bekas adalah yaitu gunting, jarum, widangan, mesin jahit, mesin bordir, rader, meteran. Bahan yang digunakan adalah Kain bekas dari konveksi, pita ukuran 0,5 cm dengan berbagai macam warna, benang sulam, benang jahit, kapur, rotan.

Proses Produksi

a) Pembuatan Tas Jinjing
   - Mempersiapkan alat dan bahan.
   - Kain bekas dipotong sesuai dengan model yang diinginkan.
   - Membuat sketsa hiasan di atas potongan kain bekas.
   - Sketsa yang telah kita buat disulam dengan pita.
   - Kemudian kain bekas yang telah tersulam tadi dijahit sesuai dengan model tas yang diinginkan.
   - Langkah terakhir, pegangan yang terbuat dari rotan dipasang di sisi bagian atas tas.

b) Pembuatan Kantong HP
   - Mempersiapkan alat dan bahan.
   - Kemudian kain bekas dipotong sesuai dengan ukuran standar HP.
   - Langkah selanjutnya sketsa dibuat di atas potongan kain bekas.
   - Setelah sketsa dibuat, selanjutnya sketsa disulam dengan pita.
   - Menjahit kain bekas yang telah dihias dengan pita menjadi kantong HP.
   - Untuk bagian tutupnya diserut dengan pita.

Diagram alir proses pembuatan *handycraft* Berhiaskan Sulam Pita.

Kain Bekas

↓

Pemotongan sesuai Model

↓

Pembuatan Sketsa

↓

Penyulaman dengan Pita

↓

Proses Penjahitan

↓

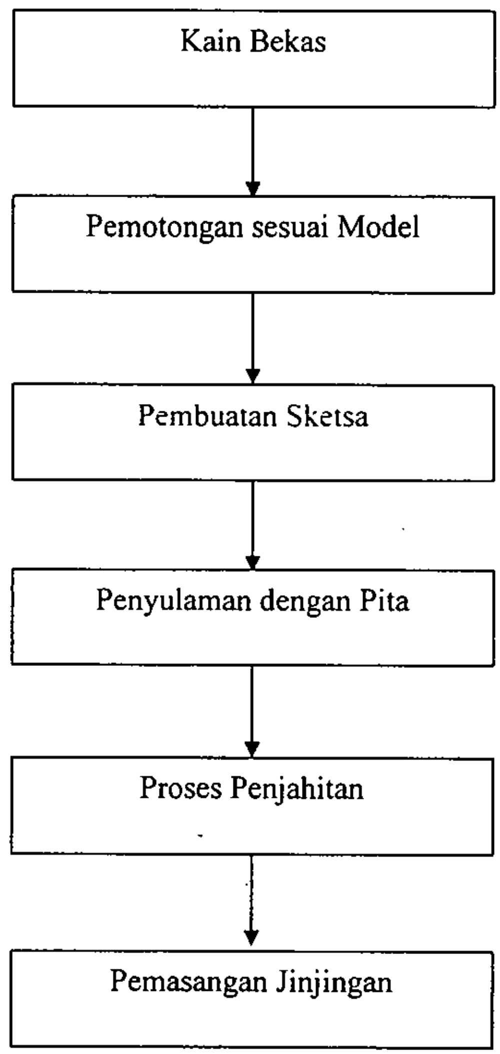
Pemasangan Jinjingan

PELAKSANAAN PROGRAM

1. Waktu dan tempat pelaksanaan

   Pembuatan *handycraft* sulam pita dilakukan di rumah kontrakan Ratna Budi W. Kegiatan ini dilakukan setiap akhir minggu atau pada hari lain apabila tidak bisa dilakukan pada hari tersebut.

2. Tahapan pelaksanaan



3. Instrumen pelaksanaan

   a. Materi

   Bahan berupa kain bekas dari konveksi, pita ukuran 0,5 cm dengan berbagai macam warna, benang sulam, benang jahit, kapur, rotan. Peralatan yang digunakan: gunting, jarum, widangan, mesin jahit, mesin Bordir, rader, meteran.

b. Pelaksanaan
   - Produk yang dihasilkan berupa kantong HP, tas, dan bahkan tas laptop, karena sesuai dengan permintaan pasar.
   - Produk yang telah terjual dalam bentuk kantong HP dan tas dalam bazar mahasiswa, penawaran ke teman, alumni, dan penitipan syrup di toko-toko Babakan Raya.
   - Keterbatasan tenaga pekerjaan, membuat kami dalam proses penjahitan dititipkan kepada penjahit terdekat.
   - Telah diproduksi 30 kantong HP, 10 tas, dan 2 tas laptop.

c. Harapan

   Peluang usaha bagus, karena potensinya baik.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Proses pembuatan *handycraft* berhiaskan sulam pita ini terdiri dari empat bagian utama, yaitu pra-produksi, produksi, pemasaran dan evaluasi. Metode pelaksanaan program ini terdiri dari empat bagian utama, yaitu pra-produksi, produksi, pemasaran dan evaluasi. Pra-produksi meliputi inventarisir bahan baku, tenaga kerja, dan peralatan. Proses produksi meliputi pemilihan kain bekas yang akan dipakai, pembuatan pola dilanjutkan dengan penyulaman dan penjahitan bahan. Proses produksi dilakukan disalah satu rumah anggota. Pemasaran dilakukan dengan dua tahap yaitu pemasaran pendahuluan dan pemasaran terjadwal. Proses evaluasi dilakukan secara berjalan di setiap tahap metode dan evaluasi keseluruhan secara umum.

Proses produksi *handycraft* sulam pita yang kami lakukan tidak menentu. Dalam satu minggu biasanya kami hanya mampu memproduksi lima kantong HP dan dua tas jinjing. Hasil evaluasi menunjukkan metode ini kurang efisien dari segi waktu dan biaya hal ini dikarenakan proses pencarian bahan baku tidak sesuai dengan apa yang diharapkan, selain itu permintaan pasar tidak sesuai dengan apa yang kita produksi. Untuk mengatasinya, metode yang kita pakai berubah dengan cara mengerjakan produksi yang sesuai dengan pesanan pasar. Proses produksi *handycraft* sulam pita ini juga mengalami pengalihan produk, karena yang rencananya hanya memproduksi kantong HP dan tas kelompok kami juga memproduksi tas laptop. Hal itu dikondisikan pada permintaan pasar yang relatif berubah-ubah.

Sebagai gambaran, dapat dikatakan bahwa proses produksi yang kami lakukan belum memenuhi target awal. Target awal sebelumnya adalah produksi dilakukan setiap minggu dengan kapasitas produksi sekitar 16 tas jinjing dan 100 kantong HP. Sedangkan pada kenyataannya kelompok kami hanya dapat mengerjakan sesuai dengan pesanan. Namun bila dirata-ratakan kelompok kami bisa menghasilkan 5 kantong HP dan 2 tas jinjing dalam satu minggu. Terjadinya kegagalan target ini terutama disebabkan karena kekurangan tenaga kerja yang terampil dan pasokan bahan baku yang memadai.

Proses pemasaran yang selama ini kami lakukan terdiri dari dua cara, yaitu pemasaran langsung ke tangan konsumen dan pemasaran lewat perantara distributor. Metode pemasaran langsung ke tangan konsumen dilakukan dengan cara menjual di bazar mahasiswa dan menawarkannya langsung ke perorangan. Keuntungan dari metode ini adalah konsumen dapat langsung memilih desain sesuai dengan keinginannya. Kekurangan dari metode ini, barang tidak langsung didapat di tempat karena barang baru akan diterima oleh konsumen satu sampai dua hari setelah pemesanan. Sedangkan bila melalui tangan distributor maka konsumen hanya menerima produk jadinya tanpa bisa memilih pola terlebih dahulu. Keuntungan dari metode ini adalah produk dapat segera dipakai oleh konsumen.

Berdasarkan survei yang kami lakukan pada saat bazar mahasiswa pada awal bulan Apri didapat data bahwa 90% pengunjung di stand kami merasa merasa terkesan setelah melihat produk kami. Hasil lainnya 6% merasa biasa, dan 3% merasa kurang suka. Kuisioner lainnya 51,6% pengunjung pernah mendengar istilah sulam pita. Sedangkan dari 31 pengunjung 30 menyatakan terkesan dengan produk kami dan satu orang yang lain merasa biasa saja.

Proses produksi dan pemasaran dari handycraft kelompok kami kurang begitu berhasil. Karena kelompok kami hanya mampu memasarkan 80% dari hasil produksi, selain itu target produksi yang semula perminggunya mencapai 25 kantung HP dan 13 tas jinjing, hanya mampu kami penuhi sebanyak 5 kantung HP dan 2 tas jinjing. Kegagalan produksi kami dikarenakan kurangnya pasokan bahan baku selain itu kelompok kami kekurangan tenaga kerja. Untuk mengatasi kendala tersebut kelmpok kami berencana untuk menjalin kerjasama dengan pengusaha vermak levis yang ada disekitar kampus, kami juga mencari tenaga kerja tambahan dari 2 orang warga yang berada di dekat kampus IPB. Dua orang calon tenaga kerja untuk selanjutnya diberikan pelatihan mengenai proses produksi sehingga proses produksi dapat berlangsusng setiap hari. Selain itu kami akan membeli mesin jahit dan mesin obras.Dengan demikian target yang diaharapkan dapat tercapai.

Sampai saat ini pangsa pasar kami hanya terbatas kepada mahasiswa saja, akan tetapi tidak menutup kemungkinan bahwa pasar kami akan diperluas kepada masyarakat umum. Untuk menarik minat masyrakat kami melakukan inovasi-inovasi terhadap produk handycraft, contohnya kami memproduksi tas laptop selain itu kami juga menerima jasa penghiasan baju dengan menggunakan sulam pita.

Evaluasi dilakukan secara berkala di setiap tahapan kegiatan. Evaluasi secara keseluruhan belum dapat dilaksanakan. Hal ini dikarenakan program ini masih dalam tahap pengembangan. Beberapa permasalahan yang ditemukan selama program ini berjalan dapat merangsang proses kreatif untuk mengatasinya. Kendala-kendala tersebut merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari jiwa kewirausahaan yang menuntut pelakunya untuk pantang menyerah dan mampu mencermati berbagai kemungkinan resiko.

Laporan Keuangan

Pemasukan			Rp 5.695.400,00
Pengeluaran :	- pembeian jeans bekas	Rp 150.000	
	- pembelian pita	Rp 200.000	
	- benang jahit	Rp 60.000	
	- spons	Rp 168.000	
	- rotan	Rp 150.000	
	- ongkos menjahit	Rp 200.000	
	- upah tenaga kerja	Rp 50.000	
	- jarum jahit	Rp 10.000	
	- transportasi	Rp 100.000	
	- komunikasi	Rp 140.000	
	- brosur dan kuisioner	Rp 60.000	
	- pembuatan proposal	Rp 100.000+	
			Rp1.388.000,00 +
	Saldo		Rp4.307.400,00

NB: biyaya ini belum dikurangi dengan pembelian mesin jahit dan mesin obras .

KESIMPULAN DAN SARAN

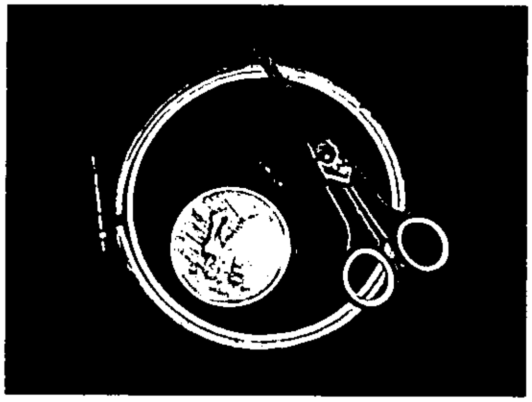
Produk yang dihasilkan oleh kelompok kami adalah handycraft seperti tas jinjing, dan kantong HP dengan bahan baku barang bekas yang berhiaskan sulam pita.

Kegiatan produksi dilaksanakan melalui beberapa tahap yaitu, pemilihan bahan baku, pembuatan pola dan diakhiri dengan penjahitan produck. Sedangkan untuk pemasarannya kami melakukan2 jenis pemsaran yaitu pemasaran langsung kepada konsumen dan pemasaran melalui distributor. Proses produksi belum sesuai target karena terdapat beberapa kendala teknis. Proses pemasaran dapat dikatakan kurang berhasil karena kitsa hanya mampu menjual 80% dari eoduksi yang kami hasilkan.walaupun begitu usaha ini layak untuk dikembangkan kena animo masyartakat terhadap produk kami sangat bagus.

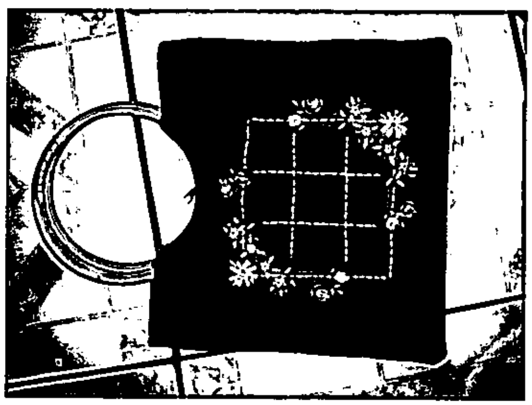
Untuk meningkatkan produktifitas dan kinerja, teamwork sebaiknya lebih diperkuat. Selain itu perlu dilakukan koordinasi yang baik dengan pemasok bahan baku agar proses produksi dapat berjalan sesuai rencana. Berbagai kendala yang dihadapi hendaknya menjadi sebuah pembelajaran yang berarti untuk menjadikan bekal latihan seorang entrepreneur sejati.

LAMPIRAN I

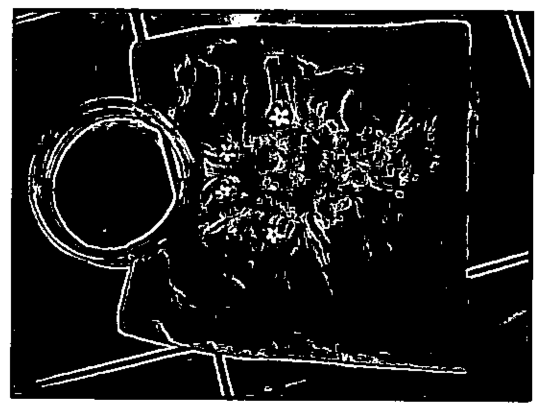
Alat dan bahan yang digunakan:



Hasil produksi:



Tas berbahan jeans



Tas berbahan kain

Tampak depan baju berhiaskan sulam pita

Tampak belakang

LAMPIRAN II

Brosur yang kami bagikan kepada masyarakat:

LAMPIRAN III

Kuisioner ke-2 yang kami bagikan:

Kuisioner Produk

1. Pernahkah anda mendengar istilah sulam pita?
   a. Pernah
   b. Tidak pernah
2. Apakah anda pernah membeli produk sulam pita?
   a. Ya,
      nama produk :........................
   b. Tidak pernah
3. Setelah anda melihat *handycraft* sulam pita ini, apakah kesan anda?
   a. Suka
   b. Kurang suka
      Lain-lain ....
4. Apakah harga produk kami menurut anda sudah cocok?
   a. Cocok
   b. Belum cocok
5. Apakah anda terkesan dan tertarik dengan produk kami?
   a. Ya
   b. Tidak
      Alasan: ....