



LAPORAN AKHIR
PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA BIDANG KEWIRAUSAHAAN

KOMERSIALISASI LIMBAH STYROFOAM SEBAGAI BAHAN
BAKU KARPET BERMOTIF TRADISIONAL YANG RAMAH
LINGKUNGAN

Oleh :

Ketua	: Rosi Arca	H24070007/ 2007
Anggota	: Irma Yuliawati	H24070024/ 2007
	Anisa Utami	H24070026/ 2007
	Afifudin Ferdiansyah	H24062608/ 2006
	Yosep Abdulhalim	H24063344/ 2006

INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2010



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University

PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA LAPORAN AKHIR

1. Judul Kegiatan : **Komersialisasi Limbah Styrofoam
Sebagai Bahan Baku Karpas Bermotif
tradisional yang ramah lingkungan**
2. Bidang Kegiatan : ☐ PKMP ☒ PKMK
☐ PKMT ☐ PKMM
3. Bidang Ilmu : ☐ Kesehatan ☐ Pertanian
☐ MIPA ☐ Teknologi
☒ Sosial dan dan Rekayasa
Ekonomi
☐ Pendidikan ☐ Humaniora
4. Ketua Pelaksanaan Kegiatan
5. Anggota Pelaksana Kegiatan : 4 orang
6. Dosen Pendamping
7. Biaya Kegiatan Total
a. Sumber Dikti : Rp. 7.000.000,-
b. Sumber Lain :-
8. Jangka Waktu Pelaksanaan : 4 bulan

Menyetujui
Ketua Departemen Manajemen

Bogor, 4 Juni 2010
Ketua Pelaksana Kegiatan

(Dr. Ir. Jono M. Munandar, M.Sc)
NIP. 19610123 198601 1 002

(Rosi Arca)
NIM. H24070007

Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan

Dosen Pendamping

(Prof. Dr. Ir. Yonny Koesmaryono, MS)
NIP. 19581228 198503 1 003

(Heti Mulyati, S.TP.MT)
NIP. 19770812 200501 2 001



ABSTRAK

Limbah styrofoam merupakan limbah yang berpotensi membahayakan kesehatan dan lingkungan. Oleh karena itu, limbah tersebut harus dimanfaatkan untuk mengurangi bahaya terhadap lingkungan. Limbah styrofoam dapat digunakan sebagai bahan kompelen pembuatan karpet yang ramah lingkungan dengan motif tradisional Indonesia maupun motif lainnya. Styrofoam dipilih sebagai bahan baku karena teksturnya mudah dijadikan butiran lembut sehingga menghasilkan karpet yang nyaman dan empuk. Usaha karpet ini selain bertujuan meningkatkan kepedulian masyarakat terhadap lingkungan, juga menambah berbagai macam variasi terhadap pelengkap rumah tangga yaitu karpet, meningkatkan rasa nasionalisme serta membuka peluang kerja bagi masyarakat umum dalam peningkatan jiwa kewirausahaan.

Produksi styro karpet dilakukan melalui kerja sama dengan pihak kedua dalam men-suplai bahan baku yaitu kain. Proses produksi dilakukan oleh dua orang pegawai tetap styro *corporation* dan subkontrak kepada penjahit dengan menggunakan desain dan bahan kain motif dari tim PKM. Sementara itu metode pemasaran yang menjadi andalan dari usaha ini adalah promosi secara *Word Of Mouth* (WOM), *direct selling*, dan media internet yaitu *facebook* (www.styrokarpet@gmail.com) dan *bloq* (www.styrokarpet.wordpress.com), serta iklan di internet.

Kelayakan usaha dilihat dari *Payback period* (PBP) = 1,85 (Layak karena nilai PBP < dari bulan prediksi), *Break Even Point* (BEP) = 195 buah, *Net Present value* (NPV) = 11,752,500 (Layak karena nilai NPV > 0) dan *Profitabilitas index* (PI) = 1,24 (Layak karena $PI \geq 1$ artinya setiap biaya yang keluar sebesar Rp 1 kemungkinan akan menghasilkan profit sebesar Rp 1,24). Selama ini tanggapan pasar cukup positif hingga total laba bersih yang dihasilkan dari awal bulan Februari sampai Juni 2010 adalah sebesar Rp. 11,752,500 dengan trend penjualan yang terus meningkat setiap minggunya yang memiliki rata-rata penjualan 20 karpet setiap minggunya. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa bisnis karpet ramah lingkungan dengan merek “styro karpet” ini merupakan usaha yang menjanjikan.

Kata Kunci : Styrofoam, styrokarpet, budaya, ramah lingkungan.



KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan ke hadirat Allah SWT yang telah memberikan Rahmat dan Hidayah-Nya, sehingga kami dapat menyelesaikan kegiatan Program Kreativitas Mahasiswa bidang Kewirausahaan (PKMK) ini dengan baik. Program kreatifitas yang dilaksanakan, yaitu **“Komersialisasi limbah Styrofoam sebagai bahan baku karpet bermotif tradisional yang ramah lingkungan”**.

Salah satu tujuan dari laporan akhir ini adalah memperkenalkan produk styro karpet serta produk diversifikasi lainnya seperti styro bantal cinta, styro multi fungsi serta styro kursi yang bahan bakunya terbuat dari limbah styrofoam. Dalam pelaksanaan PKMK ini, kami mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu baik secara moril maupun materil. Oleh karena itu, kami mengucapkan terima kasih kepada :

1. Dosen Pendamping, Ibu Heti Mulyati, S.TP.MT yang telah memberikan arahan dan bimbingan selama program PKMK ini berjalan.
2. Direktur Bidang Akademik dan Kemahasiswaan Institut Pertanian Bogor, Bapak Dr. Ir. Rimbawan yang telah memberikan banyak informasi tentang Program Kreatifitas Mahasiswa.
3. Semua pihak yang telah membantu kesuksesan usaha ini, seperti : supplier bahan baku, para pegawai, dan distributor.

Semoga laporan akhir ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca serta kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi Indonesia.

Bogor, 4 Juni 2010

Tim Penulis

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Styrofoam merupakan salah satu jenis produk yang sering digunakan oleh masyarakat, misalnya untuk makanan atau minuman cepat saji dan membungkus barang elektronik. Harga styrofoam jauh lebih murah (Rp 400 per buah) dibandingkan dengan harga daun pisang (Rp 5.000 – Rp 7.000 per 10 pelepah daun dengan tingkat kerusakan yang lebih tinggi). Hal tersebut meningkatkan minat masyarakat untuk menggunakan styrofoam.

Namun demikian, styrofoam berpotensi sangat membahayakan kesehatan manusia, karena dapat memicu sel tumor dan kanker. Selain itu, sampah styrofoam tidak mudah diurai oleh organisme dekomposer sehingga dibutuhkan waktu 1.000 tahun untuk menguraikannya. Apabila styrofoam dibakar di bawah 800°C akan menghasilkan proses pembakaran yang tidak sempurna sehingga akan terbentuk senyawa dioksin yang sangat berbahaya bagi kesehatan dan lingkungan hidup (Kartiadi, 2009).

Menurut Dinas Kebersihan DKI Jakarta tahun 2009 terdapat 6.000 ton sampah yang harus diolah dan 60 persen adalah sampah anorganik yang merupakan plastik dan styrofoam. Selama ini limbah styrofoam dianggap sebagai limbah yang tidak memiliki nilai ekonomis. Oleh karena itu, limbah tersebut harus dimanfaatkan untuk mengurangi bahaya terhadap lingkungan.

Limbah styrofoam dapat digunakan sebagai bahan kompelen pembuatan karpet ramah lingkungan dengan motif tradisional Indonesia maupun motif lainnya. Styrofoam dipilih sebagai bahan baku karena tekstur styrofoam mudah dijadikan butiran-butiran lembut sehingga ketika dicampur dengan hollow akan menghasilkan karpet yang nyaman dan empuk. Motif yang dipilih adalah motif tradisional seperti batik atau motif lainnya yang bertujuan untuk melestarikan budaya asli Indonesia, meningkatkan rasa nasionalisme dan sebagai sarana edukasi.

Berdasarkan latar belakang dan prospek yang ada melalui Program Kreativitas Mahasiswa bidang Kewirausahaan (PKMK), maka perlu dilakukan valuasi bisnis yang komprehensif. Hal tersebut dilakukan untuk memproduksi karpet ramah lingkungan yang memiliki berbagai pilihan motif, terutama batik yang telah mendapatkan pengakuan dunia melalui ketetapan UNESCO. Ciri khas batik yang beragam dari Sabang sampai Marauke menghasilkan corak yang berbeda dari setiap daerah. Sehingga karpet yang dihasilkan berdampak terhadap kelestarian lingkungan dan sebagai media edukasi kebudayaan Indonesia yang beraneka ragam. Dengan demikian, valuasi bisnis dapat menggambarkan kondisi usaha tersebut layak dalam rangka mencapai keuntungan optimal.

1.2 Perumusan Masalah

Masalah-masalah yang akan dianalisis dan dipecahkan dalam program kewirausahaan ini dirangkum dalam beberapa hal berikut:

1. Bagaimana proses produksi karpet berbahan baku limbah styrofoam ?
2. Bagaimana strategi pemasaran karpet berbahan baku limbah styrofoam?
3. Apakah usaha karpet berbahan baku limbah styrofoam layak secara finansial?



4. Bagaimana struktur organisasi dalam usaha karpet berbahan baku limbah styrofoam ?

1.3 Tujuan Program

Tujuan dari kegiatan PKMK ini adalah :

1. Mempelajari aspek produksi karpet berbahan baku limbah styrofoam.
2. Mengidentifikasi strategi pemasaran produk karpet bermotif tradisional yang ramah lingkungan melalui *segmentation, targeting, dan positioning* (STP)
3. Menganalisis kelayakan finansial dan keuntungan dalam usaha karpet bermotif tradisional yang ramah lingkungan
4. Membuat struktur organisasi usaha karpet bermotif tradisional yang ramah lingkungan

1.4 Luaran

Luaran yang diharapkan dari kegiatan ini yaitu :

1. Membuat suatu produk dengan inovasi baru berupa karpet bermotif tradisional berasal dari limbah styrofoam. Karpet ini dapat menjadi pelengkap rumah tangga yang cinta lingkungan dengan *brand “styro karpet”* yang dapat dijadikan cinderamata khas Kota Bogor.
2. Teridentifikasinya strategi pemasaran dengan segmentasi karpet bermotif tradisional yang ramah lingkungan untuk semua lapisan masyarakat terutama : mahasiswa, dosen, dan warga-warga disekitar lingkaran kampus IPB. Di masa mendatang, produk ini diharapkan mampu menarik minat masyarakat serta menjadi sarana edukasi dari motif karpet tradisional sehingga menumbuhkan rasa nasionalisme. Karpet ini memiliki *tagline “for home, for life, for environment”*.
3. Adanya perhitungan kelayakan finansial usaha karpet bermotif tradisional yang ramah lingkungan yaitu NPV, IRR, PBP, BEP, Net B/C.
4. Terbentuknya struktur organisasi pelaksana dengan deskripsi kerja sehingga dapat meningkatkan produktivitas kerja.

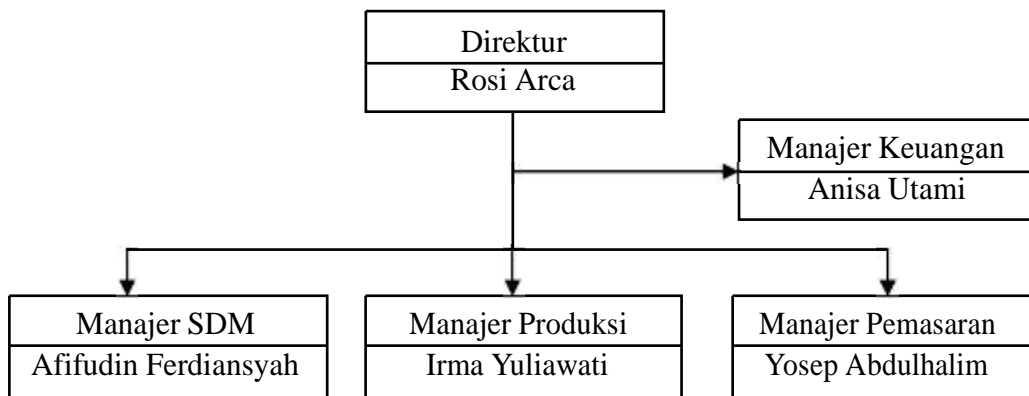
1.5 Kegunaan

- a. Untuk Diri Sendiri
Program ini merupakan salah satu wadah bagi mahasiswa untuk menyalurkan kreativitas dan menumbuhkan jiwa kewirausahaan. Anggota yang terlibat dapat membentuk suatu kelompok usaha untuk mendapatkan profit dan pengalaman.
- b. Untuk Kelompok
Kelompok dapat belajar membangun *team work* dalam pelaksanaan program ini. Selain itu program ini juga diharapkan dapat menjadi media bagi kelompok untuk belajar menciptakan *link* bisnis serta membangun usaha yang *sustainable*.
- c. Untuk Masyarakat
Dengan adanya pengembangan usaha karpet bermotif tradisional yang ramah lingkungan membantu membuka peluang kerja bagi masyarakat, menambah informasi dibidang potensi usaha, dan memanfaatkan limbah styrofoam.

II. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

2.1 Struktur Organisasi

Struktur organisasi “**styro karpet**” terdiri dari Direktur, Manajer Keuangan, Manajer Sumber Daya Manusia, Manajer Produksi, Manajer Pemasaran. Struktur organisasi pada produksi “**styro karpet**” dapat dilihat pada bagan dibawah ini.



Gambar 1. Struktur Organisasi Styro Karpet

Keterangan:

Direktur bertanggung jawab penuh terhadap segala urusan perusahaan yang meliputi perencanaan, pelaksanaan, pengawasan, dan pengevaluasian kegiatan dari awal produksi sampai pemasaran produk. Manajer keuangan bertanggungjawab mensurvei harga peralatan dan bahan baku di pasar, mengatur pengeluaran dan pembukuan serta arus kas.

Manajer produksi bertanggung jawab menyediakan peralatan dan bahan-bahan untuk proses produksi, melakukan dan mengontrol jalannya proses produksi yang akan dibantu oleh tenaga kerja.

Manajer SDM bertanggung jawab dalam mengkoordinasikan tugas masing-masing setiap anggota dan tenaga kerja lainnya, serta memberikan penilaian kinerja dan motivasi bagi seluruh tenaga kerja.

Manajer pemasaran bertanggung jawab untuk mencari mitra kerja untuk memperlancar tugas pemasaran, melakukan promosi produk dan memasarkan produk-produk ke tempat-tempat pemasaran.

2.2 Visi Misi Usaha

Visi dan misi usaha adalah :

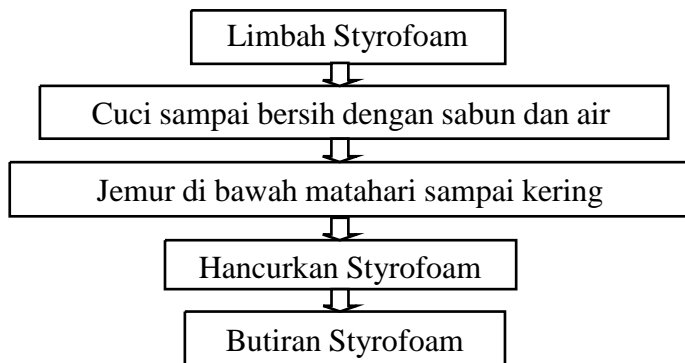
Visi : Mengurangi kuantitas limbah styrofoam yang dapat mencemari lingkungan dan Menjadi perusahaan karpet ramah lingkungan di Indonesia dengan bahan baku limbah styrofoam.

Misi : - Pengembangan strategi pemasaran produk karpet bermotif tradisional yang ramah lingkungan melalui bauran pemasaran, *Segmentation*, *Targeting* dan *Positioning* (STP)
 - Memberikan kualitas produk dan pelayanan yang terbaik
 - Membuat usaha dengan konsistensi dan kontinuitas yang tinggi.
 - Membangun jaringan kerjasama yang luas untuk pemanfaatan limbah styrofoam.

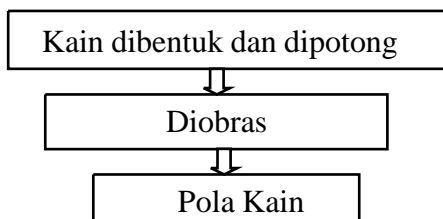
III. METODE PENDEKATAN

3.1 Produksi

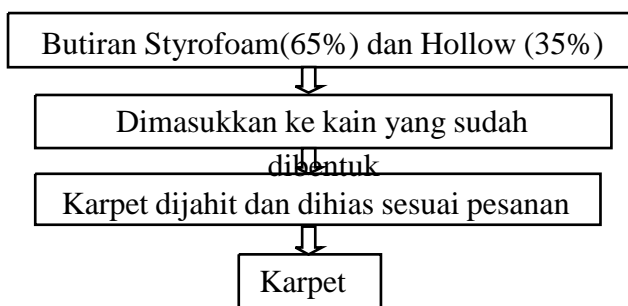
Produksi “*Styro Karpet*” dilakukan selama lima bulan melalui kerja sama dengan pihak kedua, yaitu perusahaan kain di pasar anyar. Proses produksi dilakukan oleh pegawai tetap styro karpet yang terdiri dari 2 (orang) pegawai, dan subkontrak kepada penjahit lain, dengan menggunakan desain dan bahan kain motif dari tim PKM. Proses produksi “*styro karpet*” terdiri dari tiga tahapan yaitu: pengolahan styrofoam, pembentukan pola kain, dan pembuatan karpet. Proses produksi digambarkan pada gambar 2, 3, dan 4.



Gambar 2. Diagram Alir Pengolahan Styrofoam



Gambar 3. Diagram Alir Pembentukan Pola Kain Karpet



Gambar 4. Diagram Alir Pembuatan Karpet

3.2 Pemasaran

Strategi pemasaran styro karpet adalah berdasarkan STP. Dengan segmentasi yang dibidik dari produk ini adalah remaja dan dewasa, dari para dosen, mahasiswa, dan masyarakat umum serta membidik calon konsumen dengan gaya hidup yang mulai memiliki kepekaan terhadap kondisi lingkungan, tidak terkecuali calon konsumen yang menyukai karpet. Target pasar dari produk karpet ini adalah masyarakat yang memiliki kepedulian

terhadap lingkungan, mahasiswa, pecinta barang etnik, dan juga para penggemar motif batik. Positioning produk karpet adalah sebagai perlengkapan rumah tangga yang ramah lingkungan.

Selain itu, diidentifikasi juga berdasarkan bauran pemasaran (4P), yaitu *product*, *place*, *promotion*, dan *price*. Dari sisi *product* akan ditonjolkan ; keunikan, kualitas, serta pesan ramah lingkungan pada karpet dengan menggunakan styrofoam sebagai bahan baku komplemen serta menyediakan produk *customize* berdasarkan keinginan konsumen. Dari sisi *place*, pemasaran dilakukan di tempat yang mudah dijangkau oleh konsumen target pasar yaitu di kota Bogor, Depok, Bandung, Jakarta, Tangerang, Bekasi, Jambi dan Jogjakarta. Dari sisi *promotion*, digunakan *leaflet*, *famplet*, media internet yaitu *facebook* (www.styrokarpet@gmail.com) dan *blog* (www.styrokarpet.wordpress.com), serta iklan di internet maupun cara *word of mouth* (dari mulut ke mulut). Cara lain yang digunakan ialah melakukan perjanjian kerja sama dengan beberapa toko di kawasan Sukasari, Bogor dan *direct selling*. Sementara itu dari sisi *price* ditonjolkan harga yang mampu bersaing dengan para kompetitor lainnya, yaitu hanya Rp. 80.000,00 per karpet dengan ukuran 1m x 1m, Rp 110.000,00 per karpet dengan ukuran 1m x 1,5m dan Rp. 150.000,00 per karpet dengan ukuran 1,5m x 2m.

3.3 Evaluasi Kegiatan

Evaluasi kegiatan dilakukan secara internal dengan melihat jumlah dan mutu produk. Aspek keuangan usaha dinilai pada minggu ke-4 setiap bulan. Kegiatan evaluasi wajib dihadiri oleh Direktur dan seluruh manajer pada bidangnya masing-masing. Hal-hal yang penting dilakukan dalam tahap evaluasi kegiatan, meliputi :

a. Praoperasi

Kegiatan ini dikatakan berhasil jika bahan kain motif yang dibutuhkan untuk produksi telah diperoleh sesuai dengan harga yang telah ditetapkan.

b. Produksi

Tahap ini berhasil jika produksi memenuhi target setiap bulan (kuantitatif dan kualitatif) dan tepat waktu.

c. Pemasaran

Pemasaran dapat dikatakan berhasil jika perusahaan berhasil melakukan perjanjian dengan beberapa toko di Kota Bogor (sukasari), melakukan promosi dengan *leaflet*, *famplet*, *media internet (facebook, blog)*, iklan di internet dan promosi dari mulut ke mulut, serta memenuhi target penjualan, yaitu 80%. Tahap ini dikatakan tidak berhasil jika target penjualan kurang dari 80%.

d. Evaluasi

Proses ini berhasil jika seluruh penanggung jawab melaporkan hasil kegiatan divisinya selama satu bulan kepada Koordinator Pelaksana dan laporan hasil kegiatan telah dibuat sesuai dengan kenyataan yang terjadi di lapangan. Khusus dalam hal finansial dilakukan evaluasi menggunakan laporan kas dan laporan laba rugi.

IV. PELAKSANAAN PROGRAM

4.1 Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Pelaksanaan program dimulai awal Februari 2010 sampai dengan Juni 2010.

a) Lokasi Produksi

Lokasi yang akan digunakan untuk memproduksi “*styro karpet*” berbahan baku limbah styrofoam adalah rumah tinggal salah satu anggota tim dan rumah kontrakan mitra kerja di daerah Desa Cikarawang Dramaga Bogor, Jawa Barat

b) Waktu

Kegiatan PKMK ini direncanakan berlangsung selama empat bulan, berikut tabel jadwal pelaksanaan program yang telah dilaksanakan.

Tabel 1. Jadwal Pelaksanaan Kegiatan “*Styro Karpet*”

Rencana	Bulan I				Bulan II				Bulan III				Bulan IV			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Analisis perencanaan produksi																
Pengadaan alat dan bahan																
Pembuatan publikasi dan promosi																
Mencari mitra kerja																
Produksi																
Promosi																
Penjualan Produk																
Evaluasi Bulanan																
Laporan Akhir PKMK																

4.2 Tahapan Pelaksanaan/Jadwal Faktual Pelaksanaan

a. Persiapan kegiatan

Persiapan kegiatan dilakukan pada bulan Januari 2010. Tahap ini terdiri dari identifikasi manfaat styrofoam sebagai bahan baku pembuatan karpet bermotif tradisional yang ramah lingkungan dan mencari mitra kerja dalam hal men-supply bahan baku karpet yaitu styrofoam, hollow, kain batik, kain katun dan kain asahi.

b. Praproduksi

Kegiatan praproduksi dilakukan pada minggu pertama setiap bulannya. Materi kegiatan ini adalah perencanaan produksi, penerimaan pesanan dari konsumen, pembelian bahan kain motif, limbah styrofoam, dan hollow sebagai bahan baku campuran pada karpet. Tahap pertama adalah perencanaan produksi yang dilakukan di rumah kontrakan salah satu

anggota PKM. Pada tahap ini dilakukan penyusunan jadwal detail kegiatan bulan tersebut. Tahap kedua adalah penerimaan pesanan dari konsumen yang diawali dengan promosi awal. Tahap selanjutnya adalah pembelian bahan kain motif berdasarkan pesanan konsumen dan peramalan selera konsumen, serta pembelian limbah styrofoam ke para pemulung dan melalui bank styro yang dikhususkan untuk menampung limbah styrofoam.

- c. **Produksi**
Produksi dilakukan mulai dari minggu pertama hingga minggu keempat setiap bulannya. Kegiatan ini dilakukan oleh karyawan perusahaan styro corp. dengan 2 orang pegawai tetap dan subkontrak kepada penjahit. Setiap minggu di produksi 20 karpet, tergantung dengan banyaknya pesanan.
- d. **Pemasaran**
Setiap akhir minggu karpet yang telah diproduksi langsung dipasarkan. Wilayah pemasaran menjangkau Jabodetabek, Sumatera, Jawa, Bandung, Jogjakarta, dan Kalimantan dengan menggunakan media internet sebagai media promosi. Tim PKM juga melakukan perjanjian kerja sama dengan dua toko karpet yang ada di Kota Bogor.
- e. **Evaluasi**
Evaluasi dilakukan pada akhir minggu keempat setiap bulannya. Kegiatan ini dilakukan di daerah Desa Cikarawang Dramaga Bogor, Jawa Barat. Saat evaluasi dilakukan pelaporan hasil penjualan dan penyusunan laporan keuangan. Pada evaluasi juga didiskusikan berbagai kendala yang dihadapi sepanjang bulan tersebut.

4.3 Instrumen Pelaksanaan

a) Bahan

- Limbah Styrofoam (20kg)
- Benang
- Hollow (10kg)
- Hiasan (Renda,Pita,Kancing)
- Kain Batik (40 meter)
- Tali Pembungkus
- Kain Flanel (5 meter)

b) Alat dan Mesin Produksi

- Mesin Jahit (2 buah)
- Mesin Obras (1 buah)
- Jarum (1 pak)
- Meteran (5 buah)
- Setrika (2 buah)
- Pendedel (2 buah)
- Gunting (2 buah)

4.4 Rancangan dan Realisasi Biaya

Rencana awal

Biaya variabel	Rp 2.257.000
Biaya investasi	Rp 5.795.000
Biaya operasional	Rp 1.880.000
Total biaya	Rp 9.932.000

Realisasi biaya

Biaya variabel	Rp 2.495.000
Biaya investasi	Rp 4.285.000
Biaya operasional	Rp 230.000+
Total biaya	Rp 7.000.000

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Hasil Penjualan

Penjualan “*styro karpet*” sudah mencapai target yang ditetapkan. Penjualan produk dari awal Februari 2010 sampai dengan Juni 2010 yaitu sebanyak 439 buah karpet dengan berbagai macam motif dengan produk *customize*, 135 buah bantal Styrofoam sebagai produk diversifikasi dari karpet Styrofoam dengan merek baru, 10 buah styro multi fungsi dan 3 buah styro kursi. Rencana produksi dilakukan setiap minggu dalam 5 hari kerja. Rincian penjualan produk styro karpet serta produk diversifikasi disajikan pada tabel dibawah ini.

Tabel.2 Penjualan “*styro karpet*”.

Σ Produksi/ minggu	Target Penjualan	Realisasi Penjualan	Keterangan
Σ Produksi 1	20 buah	19 buah	Belum Berhasil
Σ Produksi 2	20 buah	20 buah	Berhasil
Σ Produksi 3	20 buah	26 buah	Berhasil
Σ Produksi 4	20 buah	24 buah	Berhasil
Σ Produksi 5	20 buah	28 buah	Berhasil
Σ Produksi 6	20 buah	24 buah	Berhasil
Σ produksi 7	20 buah	24 buah	Berhasil
Σ produksi 8	20 buah	26 buah	Berhasil
Σ produksi 9	20 buah	27 buah	Berhasil
Σ produksi 10	20 buah	29 buah	Berhasil
Σ produksi 11	20 buah	25 buah	Berhasil
Σ produksi 12	20 buah	32 buah	Berhasil
Σ produksi 13	20 buah	24 buah	Berhasil
Σ produksi 14	20 buah	25 buah	Berhasil
Σ produksi 15	20 buah	28 buah	Berhasil
Σ produksi 16	20 buah	30 buah	Berhasil
Σ produksi 17	20 buah	28 buah	Berhasil

Pada produksi pertama tingkat penjualan belum mencapai target karena masyarakat belum mengenal produk styro karpet. Untuk mengatasi hal tersebut dilakukan strategi promosi yang lebih luas dengan memasarkan produk ke daerah Jabodetabek, Bandung, Sumatera, Jawa, dan Jogjakarta dengan menggunakan media promosi internet seperti (facebook dan bloq serta iklan di internet) agar pemasaran styro karpet menjadi luas. Sehingga pada produksi selanjutnya, tingkat penjualan telah sesuai dan melebihi target. Grafik tingkat penjualan dapat dilihat pada lampiran 6.

Berikut adalah Laporan Laba Rugi “*Styro Karpet*”

Tabel 3. Laba rugi “styro karpet”

Keterangan	Februari	Maret	April	Mei	Juni
Pendapatan	10,700,000	12,730,000	15,390,000	14,050,000	3,825,000
HPP	8,503,200	10,177,400	12,167,000	11,109,100	2,986,800
Laba	2,196,800	2,552,600	3,223,000	2,940,900	838,200

5.2 Pembahasan

Styro karpet merupakan suatu produk inovasi baru pada salah satu barang pelengkap rumah tangga yaitu karpet. Styro karpet ini adalah karpet ramah lingkungan yang memiliki berbagai ragam motif tradisional khususnya batik. Karpet ramah lingkungan ini mampu memberikan alternatif kepada para pengguna karpet untuk bisa menikmati karpet yang empuk dan nyaman dengan motif yang bagus.

Proses produksi styro karpet dilaksanakan di rumah kontrakan salah satu anggota yang bertempat di Desa Cikarawang Dramaga Bogor, Jawa Barat. Kegiatan Produksi dimulai pada tanggal 4 Februari 2010 yang dilakukan dari minggu pertama hingga minggu keempat setiap bulannya. Kegiatan ini dilakukan oleh dua orang pegawai tetap perusahaan styro karpet dan subkontrak kepada penjahit. Untuk satu kali produksi direncanakan setiap minggunya dihasilkan 20 styro karpet. Dan pada produksi pertama tingkat penjualan belum mencapai target karena masyarakat belum mengenal produk styro karpet. Untuk mengatasi hal tersebut dilakukan strategi promosi yang lebih luas dengan memasarkan produk ke daerah Jabodetabek, Bandung, Sumatera, Jawa, Kalimantan dan Jogjakarta dengan menggunakan media promosi internet seperti *facebook* (www.styrokarpets@gmail.com) dan *blog* (www.styrokarpets.wordpress.com), serta iklan di internet maupun cara *word of mouth* (dari mulut ke mulut). Cara lain yang digunakan ialah melakukan perjanjian kerja sama dengan beberapa toko di kawasan Sukasari, Bogor dan *direct selling* agar pemasaran styro karpet menjadi luas. Sehingga pada produksi selanjutnya, tingkat penjualan telah sesuai dan melebihi target. (Gambaran proses produksi, bahan baku, produk dan media promosi yang digunakan terdapat pada lampiran 1).

Selama lima bulan produksi dari awal Februari sampai Juni 2010. Styro karpet telah terjual sebanyak 439 buah dengan laba bersih sebesar Rp. 11,752,500. (Laporan keuangan styro karpet dapat dilihat di lampiran 8). Harga dari produk styro karpet bervariasi yaitu Rp. 80.000,00 per karpet dengan ukuran 1m x 1m, Rp 110.000,00 per karpet dengan ukuran 1m x 1,5m dan Rp. 150.000,00 per karpet dengan ukuran 1,5m x 2m.

Uji Kelayakan Usaha “styro karpet”

Payback period (PBP)

$$\begin{aligned} \text{PBP} &= 1 + \left| \frac{-2.137.000}{2.509.300} \right| \\ &= 1,85 \text{ (Layak karena nilai} \\ &\text{PBP} < \text{dari bulan prediksi)} \end{aligned}$$

Net Present value (NPV)

$$\begin{aligned} \text{NPV} &= \text{ arus kas masuk} - \text{ arus kas} \\ &\quad \text{Keluar} \\ &= 61,595,000 - 49,842,500 \\ &= 11,752,500 \\ &\text{(Layak karena nilai NPV} \geq 0) \end{aligned}$$

Break Even Point (BEP)

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= \frac{\text{Biaya tetap produksi}}{\text{Harga jual} - \text{HPP produksi}} \\ &= \frac{4.285.000}{113300 - 91.300} \\ &= 195 \text{ buah} \end{aligned}$$

Profitabilitas index (PI)

$$\begin{aligned} \text{PI} &= \frac{\text{Arus kas masuk}}{\text{Arus kas keluar}} \\ &= \frac{61,595,000}{49,842,500} \\ &= 1,24 \end{aligned}$$

(Layak karena $\text{PI} \geq 1$ artinya setiap biaya yang keluar sebesar Rp 1 kemungkinan akan menghasilkan profit sebesar Rp 1,24)

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Program kreatifitas mahasiswa bidang kewirausahaan styro karpet dapat disimpulkan sebagai berikut:

Untuk memproduksi karpet ramah lingkungan “styro karpet” yang nyaman dan empuk diperlukan bahan baku yang baik dan berkualitas seperti motif kain yang bagus dengan pori pori yang kecil, hollow sebagai bahan campuran karpet ramah lingkungan dan limbah Styrofoam sebagai bahan baku utama untuk memproduksi styro karpet.

Styro karpet dipasarkan untuk semua kalangan dengan target utama masyarakat yang memiliki kepedulian terhadap lingkungan, mahasiswa, pecinta barang etnik, dan juga para penggemar motif batik. Dan positioning produk karpet adalah sebagai pelengkap rumah tangga yang ramah lingkungan. Presentase penjualannya meningkat 20%-50% setiap minggunya.

Kelayakan usaha dilihat dari *Payback period* (PBP) = 1,85 (Layak karena nilai PBP < dari bulan prediksi), *Break Even Point* (BEP) = 195 buah, *Net Present value* (NPV) = 11,752,500 (Layak karena nilai NPV ≥ 0) dan *Profitabilitas index* (PI) = 1,24 (Layak karena PI ≥ 1 artinya setiap biaya yang keluar sebesar Rp 1 kemungkinan akan menghasilkan profit sebesar Rp 1,24), dengan laba bersih 11,752,500.

Struktur organisasinya terdiri dari direktur, manajer keuangan, manajer pemasaran, manajer sumber daya manusia, manajer produksi yang membawahi dua pegawai tetap dan subkontrak, serta agen penjualan.

6.2 Saran

Perlu dilakukan penelitian untuk mengetahui seberapa besar produk styro karpet ini mempengaruhi kepedulian masyarakat terhadap lingkungan.

Selain itu merek “styro karpet” diharapkan dapat menjadi *brand* khas Kota Bogor sehingga perlu dijalin kerja sama yang baik dengan Pemerintah Kota Bogor untuk mewujudkan hal tersebut.

Untuk membuka lapangan kerja bagi masyarakat melalui bisnis ini, perlu dilakukan pengembangan usaha dengan memperbesar kapasitas produksi dan pemasaran serta melakukan diferensiasi produk styro karpet.

Lampiran 1. Dokumentasi Kegiatan

Bahan Baku: Contoh Kain yang Digunakan Dalam Produksi



Bahan Baku: Limbah Styrofoam



Bahan baku kompelemen: hollow 35%



Proses produksi “stvro karpet”



Pembelian barang investasi (benang, jarum, meteran, gunting, pendedel, mesin jahit, dan mesin obras)



Pembelian bahan baku kain



Penyortiran limbah styrofoam



Pembersihan limbah styrofoam



Proses pamarutan limbah styrofoam



Proses produksi stro karpet

Konsultasi dengan dosen pembimbing



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

Contoh Produk:



Styro karpet



Styro karpet



Styro bantal cinta

Media Promosi:



Leaflet



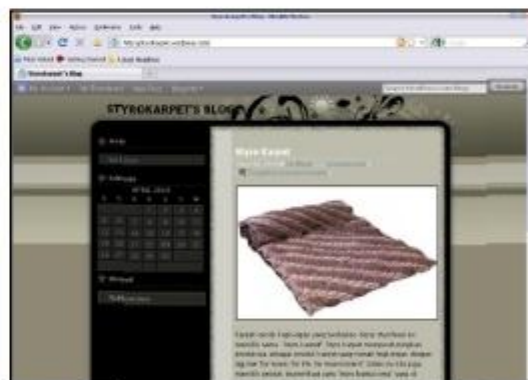
Katalog



Facebook (www.styrokarpet@gmail.com)



X-Banner



Bloq: (www.styrokarpet.wordpress.com)



Kartu Nama



Iklan di You Tobe



Lampiran 2

Jadwal konsultasi dengan dosen pembimbing

Judul PKM	: Komersialisasi Limbah Styrofoam Sebagai Bahan Baku Karpet Bermotif Tradisional Yang Ramah Lingkungan
Ketua Pelaksana	: Rosi Arca (H24070007 /2007)
Anggota	: 1) Irma Yulawati (H24070024 /2007)
	2) Anisa Utami (H24070026 /2007)
	3) Afifudin Ferdiansyah (H24062608 /2006)
	4) Yosep Abdulhalim (H24063344 /2006)

Tabel 4. Jadwal konsultasi dengan dosen pembimbing

No	Tanggal	Topik Diskusi	TTD Dosen
1	25 Januari 2010	Pembagian tugas dalam program PKM-K dan pengakraban dengan dosen pembimbing	
2	26 Januari 2010	Konsultasi tentang bahaya limbah Styrofoam yang mencemari lingkungan dan kesehatan	
3	27 Januari 2010	Identifikasi manfaat styrofoam sebagai bahan baku pembuatan karpet bermotif tradisional yang ramah lingkungan	
4	28 Januari 2010	Mencari mitra kerja dalam hal men-supply bahan baku karpet bermotif tradisional yang ramah lingkungan yaitu styrofoam, hollow, kain batik, katun, dll	
5	29 Januari 2010	Menentukan gambaran umum tentang rencana kerja bisnis dan pembagian tugas	
6	30 Januari 2010	Membuat surat kerja sama dengan pihak terkait	
7	31 Januari 2010	Perencanaan produksi tahap 1 (untuk uji pasar), penetapan merek produk, pembahasan pemilihan media promosi	
8	2 Februari 2010	Persiapan bazar 1, perencanaan pembelian alat <i>display</i>	
9	2 Maret 2010	Konsultasi dalam diversifikasi produk, dan memperluas pemasaran ke Bogor, Depok, Jakarta, dan Bandung.	
10	9 Maret 2010	Kemajuan pemasaran produk	
11	6 April 2010	Kemajuan pemasaran produk	
12	19 April 2010	Konsultasi laporan kemajuan PKM	
13	27 April 2010	Konsultasi laporan kemajuan PKM	
14	3 Mei 2010	Konsultasi laporan kemajuan PKM	
15	5 Mei 2010	Konsultasi laporan kemajuan PKM	
16	11 Mei 2010	Persiapan monitoring dan latihan presentasi.	
17	22 Mei 2010	Kemajuan pemasaran produk	
18	24 Mei 2010	Konsultasi dalam diversifikasi produk menjadi styro kursi dan styro multi fungsi	
19	28 Mei 2010	Konsultasi laporan Akhir PKM	
20	30 Mei 2010	Konsultasi laporan Akhir PKM	
21	1 Juni 2010	Konsultasi laporan Akhir PKM	
22	3 Juni 2010	Konsultasi laporan Akhir PKM	



Lampiran 3

Catatan kemajuan dari bulan Januari 2010 – Juni 2010

Tabel 5. Catatan kemajuan dari bulan Januari 2010 – Juni 2010

No	Tanggal	Kegiatan	Catatan kemajuan
1	21 Januari 2010	Pengambilan dana tahap I	Mendapat dana Rp 1.000.000
2	25 Januari 2010	Konsultasi dengan dosen pembimbing	Pembagian tugas dalam program PKM-K dan pengakraban dengan dosen pembimbing
3	26 Januari 2010	Konsultasi dengan dosen pembimbing	Konsultasi tentang bahaya limbah Styrofoam yang mencemari lingkungan dan kesehatan
4	27 Januari 2010	Konsultasi dengan dosen pembimbing	Identifikasi manfaat styrofoam sebagai bahan baku pembuatan karpet bermotif tradisional yang ramah lingkungan
5	28 Januari 2010	Konsultasi dengan dosen pembimbing	Mencari mitra kerja dalam hal men-supply bahan baku karpet bermotif tradisional yang ramah lingkungan yaitu styrofoam, hollow, kain batik, katun, dll
6	29 Januari 2010	Kumpul perdana	Menentukan gambaran umum tentang rencana kerja bisnis dan pembagian tugas
7	30 Januari 2010	Konsultasi dengan dosen pembimbing	Membuat surat kerja sama dengan pihak terkait
8	31 Januari 2010	Konsultasi dengan pembimbing	Perencanaan produksi tahap 1 (untuk uji pasar), penetapan merek produk, pembahasan pemilihan media promosi
9	2 Februari 2010	Konsultasi dengan pembimbing	Persiapan bazar 1, perencanaan pembelian peralatan <i>display</i>
10	3 Februari 2010	Pembelian bahan baku	Pembelian bahan baku untuk produksi perdana styro karpet
11	4 - 5 Februari 2010	Produksi perdana	Memproduksi 19 styro karpet.
12	7 Februari 2010	Penyerahan atau pengiriman pesanan	Pesanan 19 styro karpet
13	8 - 12 Februari 2010	Produksi styro karpet	Memproduksi 20 styro karpet
14	14 Februari 2010	Penyerahan atau pengiriman pesanan	Pesanan 20 styro karpet
15	15 - 19 Februari 2010	Produksi styro karpet	Memproduksi 26 styro karpet
16	21 Februari 2010	Penyerahan atau pengiriman pesanan	Pesanan 26 styro karpet
17	22 Februari 2010	Pengambilan dana dari Dikti	Mendapat dana sebesar Rp 3.900.000
18	23 Februari 2010	Pembelian alat inventaris	Semua alat inventaris yang dibutuhkan untuk produksi sudah terbeli dengan harga yang sudah diprediksi
19	22 - 26 Februari 2010	Produksi styro karpet	Memproduksi 24 styro karpet
20	28 Februari 2010	Penyerahan atau pengiriman pesanan	Pesanan 24 styro karpet
21	2 Maret 2010	Konsultasi dengan dosen pembimbing	Konsultasi dalam diversifikasi produk, dan memperluas pemasaran ke Bogor, Depok,



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

			Jakarta, dan Bandung.
22	1 - 5 Maret 2010	Produksi styro karpet	Memproduksi 28 styro karpet
23	7 Maret 2010	Penyerahan atau pengiriman pesanan	Pesanan 28 styro karpet
24	9 Maret 2010	Konsultasi dengan dosen pembimbing	Kemajuan pemasaran produk
25	8 - 12 Maret 2010	Produksi styro karpet	Memproduksi 24 styro karpet
26	14 Maret 2010	Penyerahan atau pengiriman pesanan	Pesanan 24 styro karpet
27	16 Maret 2010	Rapat	Diversifikasi produk menjadi styro bantal cinta
28	15 - 19 Maret 2010	Produksi styro karpet	Memproduksi 24 styro karpet
29	21 Maret 2010	Penyerahan atau pengiriman pesanan	Pesanan 24 styro karpet
30	22 - 25 Maret 2010	Produksi styro karpet	Memproduksi 26 styro karpet
31	28 Maret 2010	Penyerahan atau pengiriman pesanan	Pesanan 26 styro karpet
32	1 April 2010	Rapat persiapan <i>bazaar</i> di Jakarta	Pembagian jadwal piket <i>bazaar</i> dan <i>briefing</i>
33	1 - 5 April 2010	Produksi	Memproduksi 27 styro karpet
34	6 April 2010	Konsultasi dengan dosen pembimbing	Kemajuan pemasaran produk
35	7 April 2010	Penyerahan atau pengiriman pesanan	Pesanan 27 styro karpet
36	8 – 12 April 2010	Produksi	Memproduksi 29 styro karpet
37	14 April 2010	Penyerahan atau pengiriman pesanan	Pesanan 29 styro karpet
38	15 – 19 April 2010	Produksi	Memproduksi 25 styro karpet
39	18 April 2010	Perluasan pemasaran	Perluasan pemasaran ke Jabodetabek, Sumatera, Jawa, Jogjakarta, Kalimantan melalui media internet yaitu facebook dan bloq serta iklan di internet.
40	19 April 2010	Konsultasi dengan dosen pembimbing	Konsultasi laporan kemajuan PKM
41	21 April 2010	Penyerahan atau pengiriman pesanan	Pesanan 25 styro karpet
42	22-24 April 2010	<i>Bazaar</i>	- Mendapat masukan untuk perbaikan produk - Mendapat pesanan - Pembelian langsung
43	22 – 26 April 2010	Produksi	Memproduksi 32 styro karpet
44	25 April 2010	Monitoring dan evaluasi IPB	Mendapatkan masukan dari para juri
45	26 April 2010	Rapat evaluasi <i>bazaar</i>	Mengevaluasi kekurangan-kekurangan untuk <i>bazaar</i> dan produksi selanjutnya
46	27 April 2010	Konsultasi dengan dosen pembimbing	Konsultasi laporan kemajuan PKM



47	28 April 2010	Penyerahan atau pengiriman pesanan	Pesanan 32 styro karpet
48	29 April 2010	Pengambilan Dana	Mendapat dana sisa Rp. 2.100.000,-
49	1 – 5 Mei 2010	Produksi	Memproduksi 24 styro karpet
50	3 Mei 2010	Konsultasi dengan dosen pembimbing	Konsultasi laporan kemajuan PKM untuk monitoring dikti
51	5 Mei 2010	Konsultasi dengan dosen pembimbing	Konsultasi laporan kemajuan PKM untuk monitoring dikti
52	7 Mei 2010	Penyerahan atau pengiriman pesanan	Pesanan 24 styro karpet
53	8 – 12 Mei 2010	Produksi	Memproduksi 25 styro karpet
54	11 Mei 2010	Konsultasi dengan dosen pembimbing	Persiapan monitoring dan latihan presentasi.
55	14 Mei 2010	Penyerahan atau pengiriman pesanan	Pesanan 25 styro karpet
56	15 – 19 Mei 2010	Produksi	Memproduksi 28 styro karpet
57	17 Mei 2010	Monitoring Dikti	Presentasi Monitoring Dikti Dan Evaluasi Dikti
58	21 Mei 2010	Penyerahan atau pengiriman pesanan	Pesanan 28 styro karpet
59	22 Mei 2010	Konsultasi dengan dosen pembimbing	Kemajuan pemasaran produk
60	22 – 26 Mei 2010	Produksi	Memproduksi 30 styro karpet
61	24 Mei 2010	Konsultasi dengan dosen pembimbing	Konsultasi dalam diversifikasi produk menjadi styro kursi dan styro multi fungsi
62	27 Mei 2010	Diversifikasi produk	diversifikasi produk menjadi styro kursi dan styro multi fungsi
63	28 Mei 2010	Penyerahan atau pengiriman pesanan	Pesanan 30 styro karpet
64	28 Mei 2010	Konsultasi dengan dosen pembimbing	Konsultasi laporan Akhir PKM
65	30 Mei 2010	Konsultasi dengan dosen pembimbing	Konsultasi laporan Akhir PKM
66	1 Juni 2010	Konsultasi dengan dosen pembimbing	Konsultasi laporan Akhir PKM
67	1 – 5 Juni 2010	Produksi	Memproduksi 28 styro karpet
68	3 Juni 2010	Konsultasi dengan dosen pembimbing	Konsultasi laporan Akhir PKM

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.



Lampiran 4

SURAT KERJASAMA

Yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Rosi Arca

Pekerjaan : Mahasiswi Jurusan Manajemen Institut Pertanian Bogor
selaku ketua *team* PKM Kewirausahaan,

Selanjutnya disebut sebagai pihak pertama, dan

Nama :

Pekerjaan :

Selanjutnya disebut sebagai pihak kedua. Telah mengadakan perjanjian jual beli sterofom bekas yang akan dipergunakan sebagai bahan baku pembuatan karpet oleh pihak pertama. Adapun perjanjian jual beli tersebut meliputi:

1. Pihak pertama bersedia membeli sterofom bekas dengan harga Rp.5000 per kilo.
 2. Sistem pembayaran dilakukan setelah pihak pertama mendapatkan barang. Tanpa ada penundaan pembayaran.
 3. Pihak pertama hanya membeli sterofom bekas yang dinilai masih layak pakai, apabila pihak pertama merasa sterofom terlalu buruk kualitasnya, maka pihak kedua tidak dapat memaksakan transaksi.
 4. Waktu dan tempat jual beli disesuaikan dengan kebutuhan
- Demikian surat perjanjian ini dibuat oleh kedua belah pihak secara sadar dan tanpa ada paksaan dari pihak manapun.

Bogor, 1 Februari 2010

Pihak Pertama,

Pihak Kedua,

Rosi Arca

.....



Lampiran 5. Surat Perjanjian Kerja Sama

Surat Pernyataan Kesediaan Bekerjasama Memasarkan Produk Styro Karpet "karpet ramah lingkungan"

Yang bertanda tangan dibawah ini,

Nama : Rosi Arca

Pekerjaan : Mahasiswi Jurusan Manajemen Institut Pertanian Bogor
selaku ketua *team* PKM Kewirausahaan,

Selanjutnya disebut sebagai pihak pertama, dan

Nama Toko : Threea Collection

Alamat Toko : Jalan Sukasari, Pasar sukasari Bogor

Selanjutnya disebut sebagai pihak kedua menyatakan bersedia membantu memasarkan produk styro karpet "karpet ramah lingkungan yang bahan bakunya berasal dari limbah Styrofoam dari kegiatan Program Kreativitas Mahasiswa Bidang Kewirausahaan.

Demikian surat pernyataan ini dibuat tanpa paksaan dari pihak mana pun.

Bogor, 5 Februari 2010

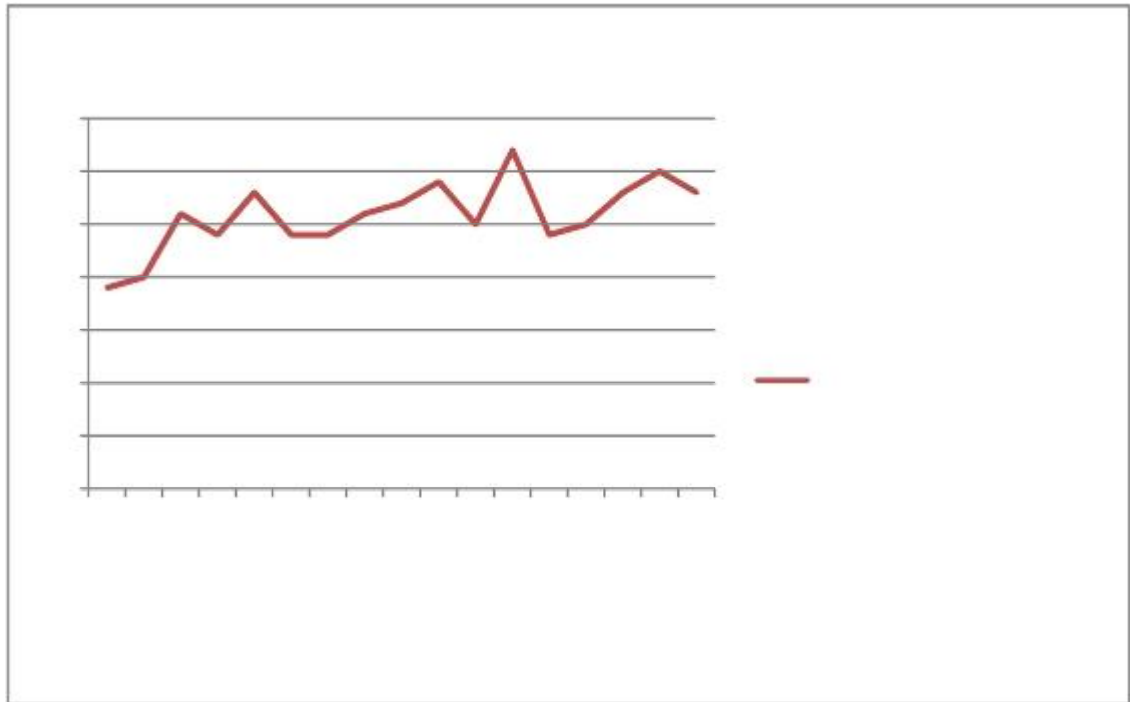
Pihak pertama

Pihak kedua

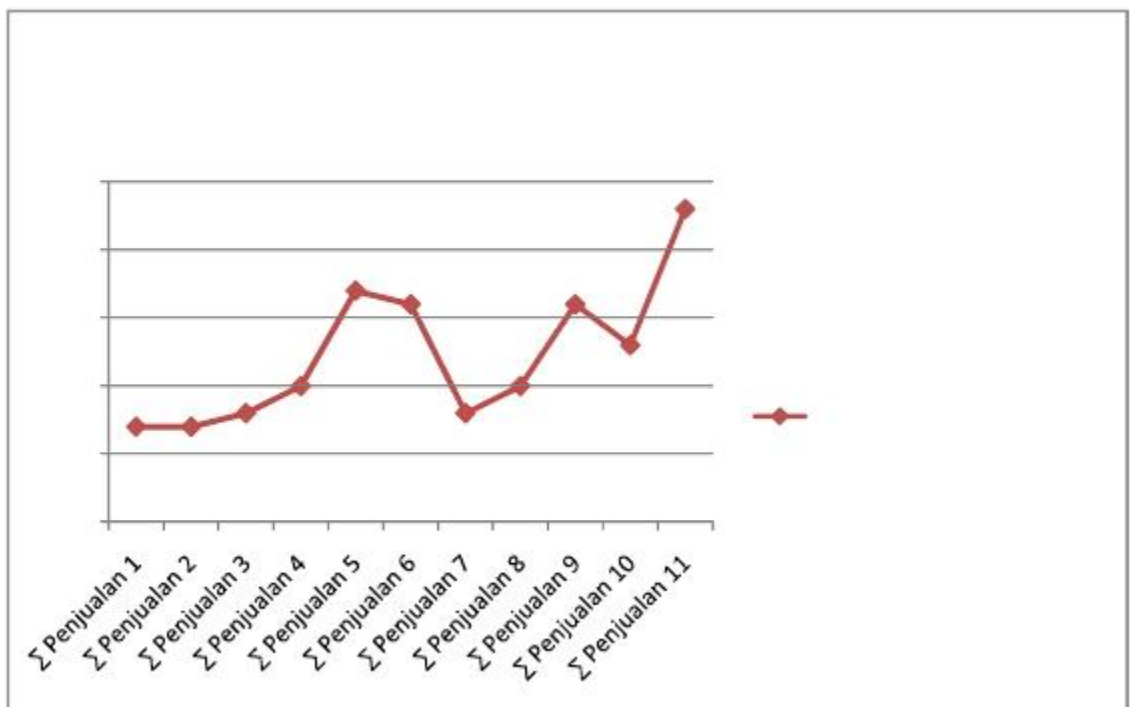
Rosi Arca

Indriyani

Lampiran 6



Grafik 5. Realisasi Penjualan produk “styro karpet”



Grafik 6. Realisasi Penjualan produk “styro bantal cinta”



Lampiran 7

Rincian jumlah produksi dan penjualan karpet selama awal periode Februari sampai Juni 2010 dapat dilihat pada tabel 6.

Tabel 6. Produksi dan Penjualan Karpet

Tanggal	Jumlah Produksi			Biaya Produksi	Jumlah yang Terjual	Omzet	Keuntungan (Rp)
	(1x1)m	(1x1.5)m	(1.5x2)m				
7-Feb-10	4	8	7	1,793,400	19	2,250,000	456,600
14-Feb-10	5	6	9	1,869,500	20	2,410,000	540,500
21-Feb-10	7	10	9	2,409,400	26	3,010,000	600,600
28-Feb-10	3	9	12	2,430,900	24	3,030,000	599,100
7-Mar-10	7	9	12	2,703,700	28	3,350,000	646,300
14-Mar-10	4	7	13	2,462,700	24	3,040,000	577,300
21-Mar-10	5	10	9	2,273,000	24	2,850,000	577,000
28-Mar-10	5	10	11	2,523,000	26	3,150,000	627,000
7-Apr-10	6	9	12	2,635,500	27	3,270,000	634,500
14-Apr-10	3	12	14	2,923,000	29	3,660,000	737,000
21-Apr-10	5	13	7	2,265,100	25	2,880,000	614,900
28-Apr-10	5	7	20	3,405,900	32	4,170,000	764,100
7-Mei-10	4	9	11	2,374,100	24	2,960,000	585,900
14-Mei-10	6	7	12	2,474,100	25	3,050,000	575,900
21-Mei-10	10	8	10	2,577,600	28	3,180,000	602,400
28-Mei-10	5	14	11	2,845,800	30	3,590,000	744,200
7-Juni-10	9	10	9	2,545,800	28	3,170,000	624,200
Total	93	158	188	42,512,500	439	53,020,000	10,507,500

Rincian jumlah produksi dan penjualan bantal selama periode Februari sampai Mei 2010 dapat dilihat pada tabel 7.

Tabel 7. Produksi dan Penjualan Bantal

Tanggal	Jumlah Produksi		Bantal Produksi	Jumlah yang Terjual	Omzet	Keuntungan (Rp)
	Bantal Sofa	Bantal Cinta				
24-Mar-10	5	2	107,500	7	170,000	62,500
31-Mar-10	5	2	107,500	7	170,000	62,500
7-Apr-10	5	3	132,500	8	205,000	72,500
15-Apr-10	5	5	182,500	10	275,000	92,500
21-Apr-10	10	7	290,000	17	445,000	155,000
28-Apr-10	5	11	332,500	16	485,000	152,500
7-Mei-10	5	3	132,500	8	205,000	72,500
14-Mei-10	5	5	182,500	10	275,000	92,500
21-Mei-10	10	6	265,000	16	410,000	145,000
28-Mei-10	5	8	257,500	13	380,000	122,500
5-Juni-10	10	13	440,000	23	655,000	215,000
Total	70	65	2,430,000	135	3,675,000	1,245,000

HPP Produk Styro
Karpet 1m (68.200)
Karpet 1.5m (80.700)
Karpet 2m (125.000)
Bantal sofa (11.500)
Bantal cinta (25.000)



Lampiran 8.

Tabel 8. Laporan cash-flow Januari - Juni 2010

Keterangan	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni
NFLOW						
1. Dana usaha	4,900,000	0	0	0	1,800,000	0
2. Penjualan	0	10,700,000	12,730,000	15,390,000	14,050,000	3,825,000
3. Sisa Penjualan	0	0	0	0	0	0
TOTAL INFLOW	4,900,000	10,700,000	12,730,000	15,390,000	14,050,000	3,825,000
OUTFLOW						
1. Biaya investasi						
A. Mesin jahit (2 buah)		1,550,000				
B. Mesin obras (1buah)		2,500,000				
C. Jarum (4 pak)		20,000				
D. Gunting (3 buah)		30,000				
E. Pendedel (5 buah)		15,000				
F. Meteran (3 buah)		15,000				
G. Setrika (1 buah)		155,000				
Total Biaya Investasi		4,285,000				
2. Biaya bahan baku						
A. Bahan batik @Rp15.000		3,360,000	3,900,500	4,720,000	4,430,000	1,050,000
B. Kain asahi @ Rp 5.500		1,232,000	1,415,500	1,733,000	1,556,600	352,000
C. Benang		52,500	65,000	80,000	65,000	15,000
D. Styrofoam @Rp5.000		730,000	861,700	1,157,500	1,047,200	241,500
E. Hollow @ Rp 30.000		2,030,500	2,750,000	3,350,000	3,100,000	540,000
F. Plastik @ Rp 1.000		89,000	116,000	164,000	154,000	51,000
G. Label @ Rp 2.000		178,000	232,000	328,000	308,000	102,000
Total biaya bahan baku		7,672,000	9,340,700	11,532,500	10,660,800	2,351,500
3. Biaya operasional						
A. Promosi dan Komunikasi		60,000	60,000	60,000	60,000	60,000
B. Transportasi		20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
C. Biaya pekerja		800,000	800,000	800,000	800,000	400,000
Total biaya operasional		880,000	880,000	880,000	880,000	480,000
TOTAL OUTFLOW	0	12,837,000	10,220,700	12,412,500	11,540,800	2,831,500
Laba Kotor	0	-2,137,000	2,509,300	2,977,500	2,509,200	993,500
Kumulatif	4,900,000	2,763,000	5,272,300	8,249,800	10,759,000	11,752,500
NPV	11,752,500					
IRR	113.3%					
PI	1.24					
PBP	1.85					
BEP	195					

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.