



## **LAPORAN AKHIR**

### **GREEST (GREEN STYLE) : KAOS BERBAHAN SERAT BAMBU YANG RAMAH LINGKUNGAN**

**BIDANG KEGIATAN:**

**PKM KEWIRUSAHAAN**

Disusun oleh:

Ahmad Haris Wijaya	H24110123 (2011, Ketua Kelompok)
Graceta Putra Pratama	H24110009 (2011, Anggota 1)
Fatkhi Narpati Bogowonto	H24110082 (2011, Anggota 2)
Fajrien Dimas Arrachman	H24110109 (2011, Anggota 3)
Gagas Argo Sasongko	F 14120092 (2012, Anggota 4)

Dibiayai oleh:

Direktorat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat

Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi

Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan

sesuai dengan Surat Perjanjian Penugasan Program Kreativitas Mahasiswa

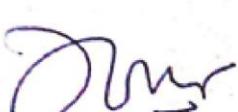
Nomor : 050/SP2H/KPM/Dit.Litabmas/V/2013, tanggal 13 Mei 2013

**INSTITUT PERTANIAN BOGOR  
BOGOR  
2013**

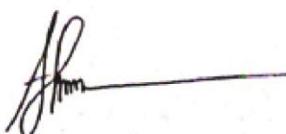
**LEMBAR PENGESAHAN  
PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA  
LAPORAN AKHIR**

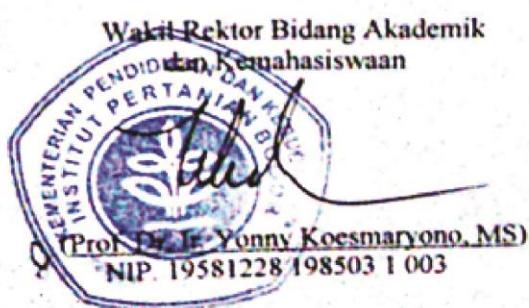
1. Judul Kegiatan : Greest (*Green Style*) : Kaos Berbahan Serat Bambu yang Ramah Lingkungan
2. Bidang Kegiatan : ( ) PKM-P ( ) PKM-M ( ) PKM-KC  
( PKM-K) ( ) PKM-T
3. Ketua Pelaksana Kegiatan
- a. Nama Lengkap : Ahmad Haris Wijaya
  - b. NIM : H24110123
  - c. Jurusan : Manajemen
  - d. Universitas/Institut/Politeknik : Institut Pertanian Bogor
  - e. Alamat Rumah dan No. Tel/HP: Wisma Hijau Desa Cibanteng Kec. Ciampea Kab. Bogor / 085736316231
  - f. Alamat email : ahmadhariswijaya@gmail.com
4. Anggota Pelaksana Kegiatan : 4 orang
5. Dosen Pendamping
- a. Nama Lengkap dan Gelar : Dr. Mukhamad Najib, S.TP, MM
  - b. NIDN : 0023067604
  - c. Alamat Rumah dan No. Tel/HP: Jalan Mikada Nomor 7, RT. 004/RW. 014 Menteng Atas, Jakarta 12960 / 081908897040
6. Biaya Kegiatan Total : Rp 10.000.000,00
- a. Dikti : Rp 10.000.000,00
  - b. Sumber Lain : -
7. Jangka Waktu Pelaksanaan : 4 bulan

Menyetujui,  
Ketua Departemen Manajemen

  
(Dr. Ir. Jono M. Munandar, M.Sc)  
NIP. 1961 0802 198703 2 002

Bogor, 16 Juli 2013  
Ketua Pelaksana Kegiatan

  
(Ahmad Haris Wijaya)  
NIM. H24110123



Dosen Pendamping

  
(Dr. Mukhamad Najib, S.TP, MM)  
NIDN. 0023067604

## ABSTRAK

### **GREEST (GREEN STYLE) : KAOS BERBAHAN SERAT BAMBU YANG RAMAH LINGKUNGAN**

Greest adalah suatu ide usaha baru dari beberapa mahasiswa Institut Pertanian Bogor. Ide ini berawal dari pemikiran para pencetus Greest untuk memberikan edukasi kepada masyarakat tentang pentingnya menjaga kelestarian lingkungan. Setelah melalui *brainstorming* antar anggota tim Greest, muncul ide untuk menjadikan kaos sebagai media menyampaikan pesan peduli lingkungan. Atas dasar itulah, maka dipilihlah kaos berbahan serat bambu sebagai produk yang ditawarkan pada konsumen. Kaos berbahan serat bambu dipilih karena bambu adalah tanaman yang hampir tidak membutuhkan pestisida untuk dapat bertahan hidup, jadi bambu lebih ramah bagi lingkungan dibandingkan tanaman bahan kaos lain, seperti kapas.

Selain menggunakan bahan yang ramah lingkungan, Greest juga menonjolkan desain yang bertemakan lingkungan, dengan tujuan agar para pemakai maupun orang yang melihat kaos Greest akan tergerak untuk mencintai lingkungan.

Proses produksi pada awalnya dilakukan di Bandung, namun karena muncul beragam kendala maka produksi dipindahkan di Bogor. Pemindahan lokasi produksi ini dapat menekan biaya produksi, khususnya biaya transportasi. Produksi dimulai dengan pembelian kain serat bambu dari suplier. Kemudian kain tersebut dijahit menjadi kaos polos. Proses terakhir adalah proses penyablonan. Saat ini, kaos Greest telah diproduksi sekitar 40 potong dalam 5 desain. Kaos Greest dijual dengan harga Rp 85.000,00 untuk kaos polos dan Rp 110.000,00 untuk kaos berdesain. Pemasaran dilakukan secara *on line* melalui beragam media social seperti twitter, facebook, devian art, dan website. Hingga saat ini, kaos Greest telah terjual sebanyak 20 potong kaos. Dan kedepannya, proses pemasaran akan lebih digencarkan guna meningkatkan omzet penjualan dan menambah manfaat bagi lingkungan, karena tiap kaos Greest yang terjual akan dikonversikan dalam bibit pohon.

## KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kami panjatkan atas kehadirat Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga kami dapat menyelesaikan Laporan Akhir PKM ini. Salawat dan salam kami haturkan kepada junjungan kita Nabi Besar Muhammad SAW beserta keluarga dan para sahabatnya.

Laporan akhir dengan judul PKM *Gress (Green Style) : Kaos Berbahan Serat Bambu yang Ramah Lingkungan* merupakan laporan yang mencatat hasil program Greest selama empat bulan kegiatan program.

Namun demikian kami menyadari masih dapat kekurangan dalam penulisan laporan karena keterbatasan dan kendala yang dihadapi. Namun diharapkan laporan ini dapat menjadi masukan dan bermanfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan.

Bogor, 20 Agustus 2013

Penulis

**I****PENDAHULUAN****A. LATAR BELAKANG MASALAH**

Kaos merupakan pakaian yang dapat dipakai oleh berbagai kalangan. Saat ini isu tentang *global warming* semakin mencuat, yang pada akhirnya dibutuhkan usaha-usaha untuk menghambat laju *global warming*. Salah satu usaha tersebut dapat direalisasikan melalui komoditi kaos yang ramah lingkungan.

Kaos yang ramah lingkungan dapat dibuat dari bahan-bahan yang dapat diregenerasi dan tidak menimbulkan dampak negatif untuk alam, yaitu dari bahan organik. Bahan organik yang diangkat dari program ini adalah serat bambu.

Kekhasan serat bambu seringkali membuat orang-orang berpikir akan betapa berharganya produk tersebut

Serat bambu berasal dari bambu alami berkualitas bagus, melalui teknik khusus, mengeluarkan selulosa dari bambu, kemudian direkatkan, dijadikan benang, dan berbagai proses lainnya dan terbentuklah serat selulosa baru. Produk serat bambu mencakup pakaian dalam, handuk, produk-produk perlengkapan tempat tidur, kain lap, kaos kaki, *T-shirt* dan berbagai macam benda lain yang ada di sekitar kehidupan kita. Kualitas kesehatan khas dari serat bambu ini dapat ditampilkan dari nyaman di kulit. Selain meningkatkan taraf produk dan kualitas kehidupan manusia, juga mengubah pola persaingan industri berhubungan lainnya.

Bambu sendiri dapat menghasilkan *anion* dan anti-kuman, dalam perkembangan pohon bambu, dikarenakan tidak adanya bakteri penyakit maka tidak perlu menggunakan insektisida yang dapat menyebabkan polusi, selain itu pembuatan serat bambu juga menggunakan teknologi tinggi, tidak menggunakan bahan kimia dan memiliki fungsi anti-bakteri, anti-tungau, anti-bau, anti-ultraviolet alami, memiliki sirkulasi yang baik, mudah menyerap air, keawetan yang tinggi, pewarnaan yang mudah dan indah. Maka orang-orang memujinya dengan sebutan “Penenunan ekologi yang bisa bernapas”, “Ratu serat”, bahan serat bambu oleh orang-orang industri tekstil disebut juga sebagai: “Bahan kesehatan yang memiliki potensi perkembangan tercerah di abad 21”.

Serat bambu kemudian oleh orang industri tekstil disebut juga kelanjutan dari revolusi bahan tekstil ke-5 setelah “Katun, wool, sutra, linen”

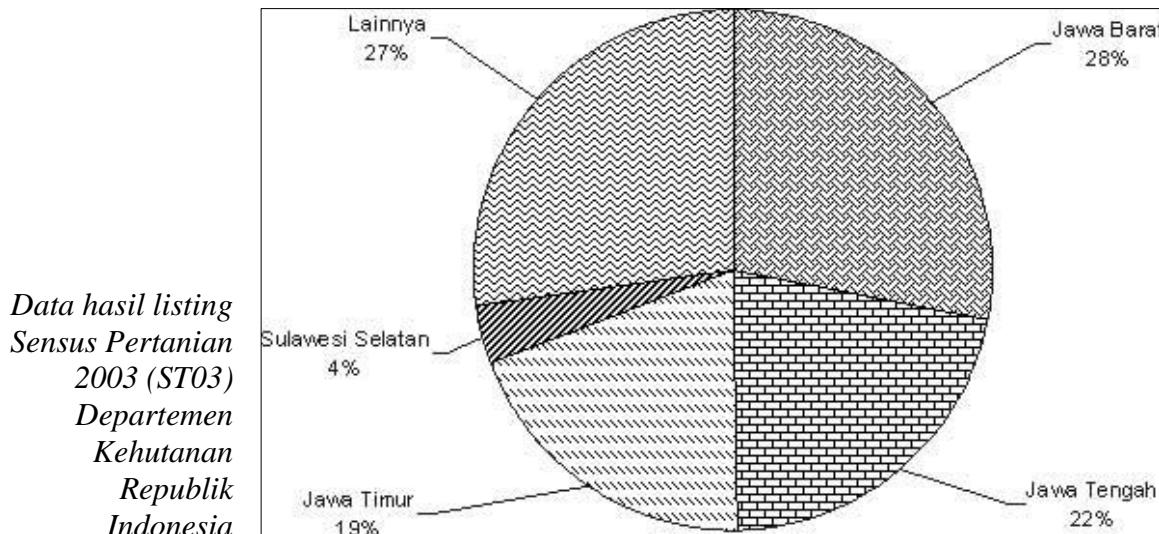
Dengan bambu sebagai bahan mentah yang diproses menjadi serat bambu, maka memiliki kelebihan dibandingkan dengan serat tradisional lainnya. Berdasar penelitian dari *China Industrial Testing Center (CITC)*, *Japan Textile Inspection Association (JTIA)*, dan *Shanghai Tenbro Bamboo Textile Ltd* ada enam kelebihan dari serat bambu yaitu :

- a. Anti-kuman, Anti-bakteri
- b. Menyerap dan Menghilangkan bau
- c. Menyerap dan mengeluarkan air
- d. Super anti-ultraviolet
- e. Menjaga kesehatan
- f. Kenyamanan dan keindahan

Di Indonesia potensi tanaman bambu sangat besar. Hal tersebut dapat dilihat Dari hasil listing Sensus Pertanian 2003 (ST03) menunjukkan bahwa di Indonesia tercatat sekitar 4,73 juta rumah tangga yang mengusai tanaman bambu dengan populasi yang dikuasai mencapai 37,93 juta rumpun atau rata-rata penguasaan per rumah tangganya sebesar 8,03 rumpun. Dari total sebanyak 37,93 juta rumpun tanaman bambu, sekitar 27,88

juta rumpun atau 73,52 persen diantaranya adalah merupakan tanaman bambu yang siap tebang

Tanaman bambu lebih banyak ditanam di Jawa yaitu mencapai 29,14 juta rumpun atau sekitar 76,83 % dari total populasi bambu Indonesia, sedangkan sisanya sekitar 8,79 juta rumpun (23,17 %) berada di luar Jawa. Tanaman bambu di Jawa terkonsentrasi di tiga propinsi berturut-turut adalah di Jawa Barat (28,09 %), Jawa Tengah (21,59 %), dan Jawa Timur (19,38 %), sementara di Luar Jawa di Propinsi Sulawesi Selatan (3,69 %).



Berangkat dari fakta tersebut produk kaos Greest hadir untuk memanfaatkan potensi dan peluang usaha yang ada. Kaos Greest menggunakan bahan serat bambu karena produk ini ingin mengangkat aspek ramah lingkungan dalam *style* berpakaian khususnya kaos. Disamping itu tambahan desain bertema alam menjadikan produk ini lebih unik dibanding produk kaos pada umumnya.

## B. RUMUSAN MASALAH

1. Bagaimana cara mengurangi pemakaian bahan kimia yang sering dipakai untuk membuat kaos sintetis ?
2. Bagaimana cara meningkatkan minat konsumen untuk mengonsumsi kaos ramah lingkungan ?
3. Apakah kaos Greest dapat menembus pasar internasional di masa akan datang ?

## C. TUJUAN PROGRAM

1. Memperkenalkan kaos ramah lingkungan dengan bahan dan desain lebih berkualitas dibanding kaos sintetis.
2. Meningkatkan minat konsumen terhadap kaos ramah lingkungan.
3. Memasarkan kaos ramah lingkungan ke konsumen dalam negeri maupun luar negeri.

## D. LUARAN YANG DIHARAPKAN

1. Adanya bisnis ini diharapkan konsumen tertarik untuk mengonsumsi kaos Greest yang ramah lingkungan.
2. Profit diakhir program berkisar Rp 8.280.000,00.
3. Usaha ini diharapkan dapat memberikan pekerjaan minimal dua orang dan mengangkat perekonomian usaha konveksi di sekitar tempat usaha.

## **E. KEGUNAAN**

1. Meningkatkan kecintaan masyarakat terhadap produk ramah lingkungan
2. Media berkampanye gerakan cinta lingkungan.
3. Meningkatkan trend berwirausaha dikalangan pemuda Indonesia

## **II GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA**

Greest adalah usaha yang berjalan dalam bidang fashion dan kreativitas dengan mengedepankan lingkungan.

Adapun yang menjadi faktor Greest merupakan usaha yang pro lingkungan antara lain :

1. Bahan baku dari serat alam (saat ini memakai serat bambu)
2. Desain kaos bertema alam dan lingkungan
3. Satu kaos Greest mewakili satu bibit pohon untuk ditanam.

Berdasar penelitian *China Industrial Testing Center (CITC), Japan Textile Inspection Association (JTIA)*, dan *Shanghai Tenbro Bamboo Textile ltd* ada enam kelebihan dari serat bambu dibanding bahan kain lainnya yaitu :

- a. Anti-kuman, anti-bakteri
- b. Menyerap dan menghilangkan bau
- c. Menyerap dan mengeluarkan air
- d. Super anti-ultraviolet
- e. Menjaga kesehatan
- f. Kenyamanan dan keindahan

Saat ini Greest sudah mulai penjualan pada bulan April 2013 dengan berbagai keterbatasan yang masih dimiliki.

## **PROFIL USAHA**

- a. Tujuan Usaha

Ingin membuat style berpakaian orang di dunia lebih pro lingkungan.

- b. Visi

Pelopor dalam fashion pro lingkungan

- c. Misi

- i. Membangun citra fashion lingkungan (*eco fashion*) di mata konsumen
- ii. Menjadi pilihan fashion utama konsumen yang nyaman dan berkualitas
- iii. Mendukung gerakan peduli lingkungan

- iv. Memberikan edukasi lingkungan kepada konsumen sejak dini

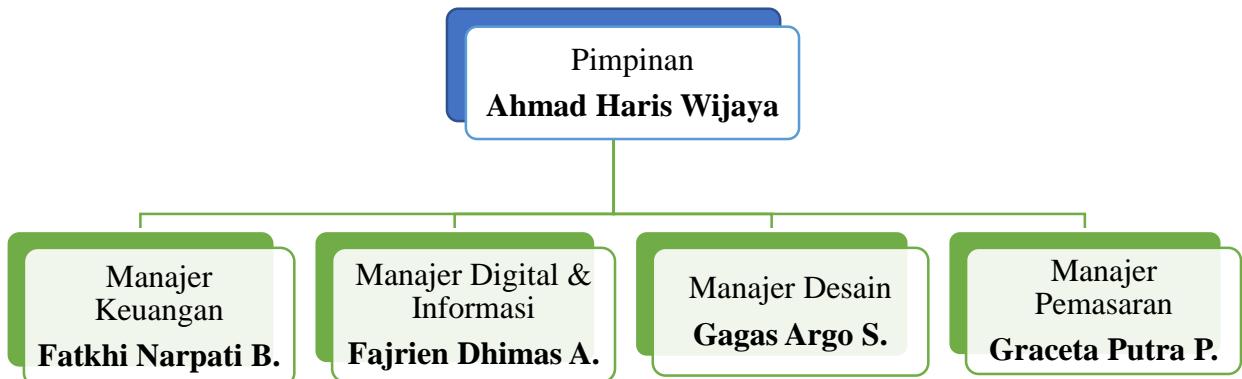
- d. Logo / Merek



### III METODE PENDEKATAN

#### a. Manajemen Organisasi

Nama kelompok / perusahaan : Greest (*Green Style*)  
 Pimpinan : Ahmad Haris Wijaya  
 Struktur Organisasi



#### b. Proses Produksi



#### c. Pemasaran

##### 1. Analisis Pasar

- i. Segmen Pasar
  - Kelas : kelas menengah sampai kelas atas
  - Manfaat : kualitas, kenyamanan, dan pro lingkungan
- ii. Target Pasar
 

Target pasar Greest adalah kalangan remaja dan dewasa (umur 15 – 50 tahun)

### iii. *Positioning*

Greest memposisikan diri sebagai produsen pakaian pro lingkungan dengan memberikan pengalaman terbaik bagi konsumen dari segi kenyamanan, kualitas, dan peduli lingkungan. Greest memiliki tagline : “***Green Your Life***”

## 2. Strategi Pemasaran

### a. *Product*

- Saat ini produk Greest adalah kaos pro lingkungan dengan desain bertema alam dan lingkungan serta satu kaos Greest mewakili satu bibit pohon.
- *Packaging* menggunakan amplop kertas dan *goodybag* yang pro lingkungan

### b. *Price*

- Kaos dengan desain : IDR 110 K | USD 20
- Kaos polos / sedikit desain : IDR 85 K | USD 15

### c. *Promotion*

- Media *offline* : Menggunakan strategi dari mulut ke mulut, penyebaran media cetak (brosur, poster, flyer), membuka *stand* di kegiatan lingkungan dan *clothing*, menjadi narasumber, menjadi sponsor, dan bekerjasama dengan duta lingkungan.
- Media *online*

Website	:	www.greestcloth.com
Facebook	:	Greestcloth
Twitter	:	@greestcloth
DeviantArt	:	greestcloth
Email	:	greestcloth@gmail.com
Pin BBM	:	331D87CE
HP	:	085736316231

### d. *Place*

- Pemesanan kaos Greest dapat menghubungi nomor HP, BBM, website, deviantart, mention ke twitter dan toko Greest.
- Pembayaran bisa secara langsung atau dikirim melalui transfer ke rekening:  
BNI : 0169745522 (a.n. Ahmad Haris Wijaya)  
Mandiri : 133-00-1117596-5 (a.n. Ahmad Haris Wijaya)  
BCA : 0331707723
- Pengiriman kaos Greest menggunakan jasa pengiriman JNE dengan biaya kirim ditanggung pembeli.

## IV PELAKASANAN PROGRAM

### A. Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Greest memulai usahanya terhitung pada bulan Maret 2013 dengan pusat kegiatan di Wisma Hijau Desa Cibanteng Kecamatan Ciampea Kabupaten Bogor dan tetap berjalan sampai sekarang.

## B. Jadwal Pelaksanaan

Jadwal ini dimulai pada bulan Maret dan berakhir pada bulan Juni 2013

URAIAN	Bulan I				Bulan II				Bulan III				Bulan IV			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Pengadaan bahan baku																
Survei pasar dan kemitraan																
Produksi kaos																
Pembuatan website dan media sosial																
Pemasaran																
Evaluasi kerja																
Pembuatan laporan																

## C. Instrumen Pelaksanaan

### i. Sumberdaya Manusia

Selama ini Greest memoroduksi kaos dengan bekerjasama dengan konveksi yang terletak di Desa Ciampea. Hal ini sesuai tujuan Greest untuk memajukan unit usaha UMKM dengan mengadakan mitra dengan usaha tersebut.

Disamping itu total manajerial sekaligus tenaga kerja sebanyak tujuh orang (ada tambahan dua orang). Hal tersebut dilakukan untuk meningkatkan kinerja dan penjualan kaos Greest.

### ii. Produksi

Sampai saat ini jumlah produksi kaos Greest sudah mencapai 105 kaos dengan dua pilihan yaitu polos dan berdesain.

### iii. Pemasaran

Berbagai cara pemasaran Greest laksanakan antara lain :

Offline

- Dari mulut ke mulut
- Mengisi booth dalam acara *IPB Green Living Movement*
- Menjadi narasumber dalam berbagai kegiatan lingkungan

Online

Website	:	www.greestcloth.com
Facebook	:	Greestcloth
Twitter	:	@greestcloth
DeviantArt	:	greestcloth
Email	:	greestcloth@gmail.com
Pin BBM	:	331D87CE
HP	:	085736316231

## D. Rekapitulasi Rancangan dan Realisasi Biaya

Tanggal	Uraian	Masuk	Keluar
3/1/2013	Kas Greest Bulan Maret	Rp 1,621,600.00	
3/17/2013	Mendapatkan Dana dari IPB (PKM)	Rp 3,000,000.00	
3/17/2013	Pulsa Pemasaran & Jarkom		Rp 35,000.00
3/18/2013	Membeli Kain Serat Bambu Merah 6kg + rib		Rp 830,500.00
3/18/2013	DP Kain Serat Bambu Putih dan Abu-abu		Rp 400,000.00
3/23/2013	Pembuatan Stiker		Rp 58,000.00
28/03/2013	Sablon @15.000 x 14		Rp 210,000.00
3/28/2013	Jahit @10.000 x 14		Rp 140,000.00
3/28/2013	Setting Sablon		Rp 60,000.00
3/29/2013	Pembelian Tag Gun		Rp 16,500.00
3/29/2013	Pembelian Isi Tag Gun (5.000 pcs)		Rp 25,000.00
3/29/2013	Biaya Parkir Pembelian Tag Gun		Rp 500.00
3/30/2013	Eco Bag (50 pcs)		Rp 250,000.00
3/31/2013	Pembelian Martabak Kacang Susu		Rp 10,000.00
3/31/2013	Pembelian Martabak Coklat Susu		Rp 10,000.00
4/1/2013	Kas Greest Bulan April	Rp 2,576,100.00	
4/3/2013	Memberikan Pinjaman Kepada Fatkhi		Rp 225,000.00
4/5/2013	Penjualan 3 Kaos Green Scene @80.000	Rp 240,000.00	
4/5/2013	Penjualan 1 Kaos Less Polution @110.000	Rp 110,000.00	
4/6/2013	Penjualan 1 Kaos Less Polution @110.000	Rp 110,000.00	
4/9/2013	Penjualan 2 kaos Less Polution & GS @110.000	Rp 220,000.00	
4/13/2013	Pembelian Tripod		Rp 100,000.00
4/18/2013	Pendaftaran Merk Dagang Greest + Trasport		Rp 800,000.00
4/20/2013	Penjualan 1 Kaos GS @110.000	Rp 110,000.00	
4/21/2013	Biaya Sablon, Jahit, dan Setting Produksi 2		Rp 900,000.00
4/22/2013	Pembelian Pigura		Rp 90,000.00
4/26/2013	Memberikan Pinjaman Kepada Lucky		Rp 60,000.00
4/29/2013	Pembelian 15 Bibit Pohon Durian		Rp 150,000.00
4/29/2013	Pembuatan X Banner		Rp 40,000.00
4/29/2013	Pembuatan 2 Pigura Sertifikat		Rp 16,000.00
5/1/2013	Kas Greest Bulan Mei	Rp 985,100.00	
5/11/2013	Pelunasan Hutang oleh Fatkhi	Rp 225,000.00	
5/11/2013	Pelunasan Hutang oleh Lucky	Rp 60,000.00	
5/14/2013	Penjualan 1 Kaos Polos Merah @89.000	Rp 89,000.00	
5/15/2013	Penjualan 3 Kaos GS @110.000	Rp 330,000.00	
5/17/2013	Beli Domain dan Hosting		Rp 327,250.00
5/24/2013	Mendapatkan Dana Pinjaman dari IPB	Rp 2,000,000.00	
5/29/2013	Mendapatkan Dana dari PIM Manajemen #1	Rp 500,000.00	
5/31/2013	Penarikan oleh Pemilik		Rp 800,000.00
5/31/2013	Penjualan 2 Kaos Polos Merah @89.000	Rp 178,000.00	
6/1/2013	Kas Greest Bulan Juni	Rp 3,061,850.00	
6/1/2013	Memberikan Pinjaman Kepada Fatkhi		Rp 130,000.00
6/12/2013	Penjualan 2 Kaos GS @110.000	Rp 220,000.00	
6/12/2013	Penjualan 1 Kaos LP @ 110.000	Rp 110,000.00	
6/28/2013	Pemasukan dari Dikti	Rp 5,000,000.00	
6/28/2013	Deposit Poster		Rp 300,000.00
7/1/2013	Kas Greest Bulan Juli	Rp 7,961,850.00	
7/10/2013	DP Produksi Greest		Rp 2,000,000.00
7/21/2013	Pelunasan Produksi Greest		Rp 1,770,000.00
7/23/2013	Pembuatan label kertas 2 kotak	Rp 76,000.00	
7/23/2013	Transportasi		Rp 24,000.00
7/24/2013	Penjualan 1 kaos Save Water (L)	Rp 110,000.00	
7/24/2013	Tiket Kereta Api Gagas		Rp 160,000.00
7/24/2013	Tiket Kereta Api Ahmad		Rp 187,500.00

7/24/2013	Tiket Kereta Api Fatkhi		Rp	160,000.00
7/24/2013	Penjualan 1 Kaos Pesan Bumi (M)	Rp	110,000.00	
7/26/2013	Penjualan Kaos 1 Save Water (L) + Ongkir	Rp	120,000.00	
7/26/2013	Penjualan Kaos 1 Save Water (M) + Ongkir	Rp	118,000.00	
8/1/2013	Kas Greest Bulan Agustus	Rp	4,194,350.00	
8/5/2013	Pembayaran Lomba SYF Business Plan			Rp 100,000.00
8/10/2013	Pembelian 6 kaos Greest biru polos @85.000	Rp	510,000.00	

## V HASIL DAN PEMBAHASAN

Selama program berlangsung, Greest telah menerima dana dari Dikti sebesar Rp 10.000.000,-. Greest saat ini telah menggunakan dana tersebut sebesar Rp 10.000.000,- untuk memproduksi kaos Greest sebanyak 105 kaos.

Disamping itu saat ini merek Greest sudah terdaftar dalam Direktorat Hak Kekayaan Intelektual Indonesia. Dan sekarang Greest sedang mengembangkan produknya untuk menggunakan bahan serat nanas dan serat pisang.

Adapun strategi pemasaran yang telah dilakukan Greest antara lain :

- a. Melalui media online seperti : Website, twitter, facebook, BBM, dan Kaskus
- b. Menjadi pembicara dalam acara Hari Pohon sedunia di Coffee Institute Jakarta
- c. Menjadi pembicara tentang Business Plan di Sekolah Forces IPB
- d. Membuka booth dalam acara *IPB Green Living Movement*

Disamping itu Greest juga memperoleh berbagai prestasi antara lain :

- a. Juara II dalam Lomba KKMP PIMPI IPB 2012 skala Nasional
- b. Finalis *Business Model Competition* 2013 di Universitas Brawijaya skala Nasional
- c. Juara I Pekan PKM Manajemen IPB 2013

Saat ini Greest berhasil memperoleh pemasukan sebesar Rp 2.979.000,- dengan keuntungan sebesar 48 %. Dan memperoleh pengikut dalam twitter sebesar 125 orang dan lebih dari 20 orang diajak untuk peduli lingkungan serta berhasil menanam 30 bibit pohon untuk keberlanjutan alam kedepan.

Hambatan utama yang sedang dihadapi Greest adalah bagaimana cara mengedukasi pasar untuk lebih peduli lingkungan dengan produk Greest. Dan menarik minat pembeli terhadap produk-produk dalam negeri yang pro lingkungan.

## VI KESIMPULAN DAN SARAN

### A. Kesimpulan

Greest berhasil memperoleh pemasukan sebesar Rp 2.979.000,- selama dimulai pada bulan Maret sampai Agustus 2013. Disamping itu Greest telah memiliki dua prestasi tingkat nasional dan satu prestasi tingkat departemen IPB.

Saat ini Greest berfokus menjual produknya melalui media online dan social media. Hal tersebut disesuaikan dengan target pasar Greest.

Usaha Greest akan tetap dijalankan, karena sudah terbukti *protivable* dan memiliki resiko yang kecil. Selain itu dengan bisnis Greest dapat menyuarakan kepada semua konsumen maupun *stakeholder* untuk lebih peduli lingkungan.

B. Saran

- a. Greest diharapkan lebih gencar dalam melakukan promosi dan pemasaran.
  - b. Lakukan edukasi pasar dengan intensif.
  - c. Perlu perbaikan dalam manajamen kinerja usaha Greest

## LAMPIRAN

### a. Produk Greest



### b. Dokumentasi



## *Lembar Pendaftaran Merek Dagang*

Kemasan Greest



Sekolah FORCES IPB



Booth Greest di IPB Green  
Living Movement



Kegiatan Menanam Pohon



Konsumen Greest



Perlombaan KKMP PIMPI IPB



Business Model Competition  
Unv. Brawijaya