



LAPORAN AKHIR
SEPATU SANDAL BONGKAR PASANG (STAND KARS)

BIDANG KEGIATAN :
PKM KEWIRAUSAHAAN

Diusulkan oleh :

Ketua	:	Ilyasah Akbar Ibnu Wahid	(E24110067)	(2011)
Anggota	:	M. Fauzan Mursyidan	(E24110088)	(2011)
		I Gd Nyoman Agastya Yatra	(E24110007)	(2011)
		Yurike Prestika	(E24110062)	(2011)
		Dea Irma Anggreni	(E24120007)	(2012)

INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2014

Lembar Pengesahan

1. Judul Kegiatan : Sepatu Sandal Bongkar Pasang (STAND KARS)
2. Bidang Kegiatan : PKM Kewirausahaan
3. Ketua Pelaksana :
 - a. Nama Lengkap : Ilyasah Akbar Ibnu Wahid
 - b. NIM : E24110067
 - c. Jurusan : Hasil Hutan
 - d. Universitas : Institut Pertanian Bogor
 - e. Alamat Rumah : Jl. Raya Tekung 97 Tekung Lumajang Jawa Timur
- 4 Bidang Ilmu : Kehutanan
- 5 Anggota Pelaksana Kegiatan : 5 orang
- 6 Dosen Pendamping
 - a. Nama Lengkap dan Gelar : Fengky Satria Yoresta, ST.,M.T
 - b. NIDN :0010068601
 - c. Alamat Rumah : Jalan Veteran No. 21D Kota Bogor
No Telepon./Hp : 085266502012
- 7 Biaya Kegiatan Total
 - a. Dikti : Rp. 10.025.000,00
 - b. Sumber Lain : -
- 8 Jangka Waktu Pelaksanaan :5 bulan

Bogor, 14 april 2014

Menyetujui,

Ketua Departemen Hasil Hutan

Ketua Pelaksana Kegiatan

Prof. Dr. Ir. I Wayan Darmawan M.Sc)
NIP. 19610123 198601 1 002

Ilyasah Akbar Ibnu Wahid
NIM. E24110067

Wakil Rektor Bidang Akademik dan
Kemahasiswaan

Dosen Pendamping



Prof. Dr. Ir. Yonny Koesmaryono, MS
NIP.19581228 198503 1003

Fengky Satria Yoresta, ST.,M.T
NIP. 198706102010121005

RINGKASAN

Sepatu merupakan salah satu kebutuhan setiap orang pada saat ini. Pada setiap kegiatan ssebagian besar orang memakai sepatu sebagai alas kaki. Namun tidak hanya sepatu yang biasanya digunakan orang sebagai sepatu, adapula sandal yang sering digunaka sebagai alas kaki. Namun sepatu lebih banyak digunakan pada acara resmi. Tapi, sandal juga memiliki kelebihan sendiri dibandingkan sepatu. Kelebihan sandal adalah lebih ringan dan tidak mudah membuat kaki gerah seperti sepatu. Untuk membuat alas kaki yang lebih ringan dan tidak gerah maka kami menciptakan sepatu sandal yang dapat dibongkar.

Produk ini memiliki kegunaan yaitu sebagai sepatu dan seekaligus sandal. Saat kegiatan yang lebih resmi produk ini dapat dignkan sebagai sepatu dan ketika suasana lebih santai produk ini dapat digunakan sebagai sandal. Produk ini memiliki target pasar mahasiswa dan pelajar, oleh sebab itu produk ini dijual dengn harga Rp. 200.000,00. Bahan yang digunakan produk ini antara lain Bahan AC, lupin, texon, sol, benang jahit, resleting, lem, tali. Sedangkan peralatan yang dipakai adalah cetakan sepatu, mesin jahit, palu, tang, jarum. Tempat pemasaran yang dipilih untuk memulai produksi produk awal usaha yaitu di lokasi strategis daerah Darmaga. Sedangkan promosi yang akan dilakukan melalui sarana teknologi dan informasi, seperti facebook, twitter, dan blog. Pemberian Informasi secara langsung (*direct selling*) dan pemberian Informasi secara tidak langsung, seperti penyebaran brosur dan leaflet, poster, spanduk, dan pemasangan X-Banner. Segmentasi pasar dari produk STAND KARS ini adalah khususnya mahasiswa dan pelajar serta masyarakat umumnya. Baik itu kalangan anak-anak, dewasa, ataupun orang tua.

Kata Kunci: Sepatu, Sandal, PKM-K

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
RINGKASAN	iii
DAFTAR ISI.....	iv
BAB 1. PENDAHULUAN	1
a. Latar Belakang	1
b. Perumusan Masalah.....	1
c. Tujuan Program.....	1
d. Luaran Yang Diharapkan	1
e. Manfaat.....	1
BAB 2. GAMBARAN UMUM USAHA	2
BAB 3. METODE PELAKSANAAN	2
a. Lokasi Produksi.....	2
b. Proses Produksi	2
c. Strategi Pemasaran	2
d. Organisasi Usaha.....	4
e. Realisasi Biaya	4
BAB 4. HASIL YANG DICAPAI.....	5
BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN.....	6
LAMPIRAN.....	7

BAB 1 PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Salah satu kebutuhan yang harus dimiliki oleh tiap mahasiswa adalah sepatu. Sepatu merupakan alas kaki yang wajib dipakai oleh mahasiswa setiap pergi ke kampus.

Setiap pergi ke kampus mahasiswa diharuskan memakai pakaian yang rapi dan menggunakan sepatu. Saat ini mahasiswa dituntut untuk lebih aktif dalam organisasi. Dengan tuntutan ini mahasiswa setiap harinya lebih dari 12 jam harus di kampus. Dengan waktu yang cukup lama ini secara tidak langsung mahasiswa harus terus menerus memakai sepatu.

Memakai sepatu dalam waktu yang lama dapat menyebabkan beberapa masalah. Masalah yang muncul salah satunya adalah kaki akan bau, hal ini disebabkan kaki kita memiliki kurang-lebih 250 ribu kelenjar keringat, dan kondisi lembab adalah tempat favorit bagi jamur untuk tumbuh dan berkembang. Untuk mengatasi masalah tersebut kaki harus tetap dalam keadaan sejuk, tidak mudah berkeringat.

Dengan munculnya masalah yang sama pada diri saya, maka muncullah ide untuk membuat sepatu yang sekaligus dapat menjadi sandal. Dengan adanya sepatu yang dapat menjadi sandal juga, maka ketika kaki mulai berkeringat sepatu dapat dibongkar menjadi sandal.

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang dipaparkan di atas dapat diketahui bahwa untuk mengatasi masalah yang ada diperlukan pemikiran kreatif sebagai upaya mengatasi permasalahan, maka permasalahan yang akan dibahas adalah:

1. Bagaimana menciptakan “STAND KARS” (Sepatu Sandal Bongkar Pasang)?
2. Bagaimana cara kerja “STAND KARS” (Sepatu Sandal Bongkar Pasang)?
3. Bagaimana cara pemasaran “STAND KARS” (Sepatu Sandal Bongkar Pasang)?

C. Tujuan Program

Program kreativitas ini mempunyai tujuan adalah :

1. Mengembangkan jiwa kewirausahaan pada mahasiswa.
2. Merancang dan membuat “STAND KARS” (Sepatu Sandal Bongkar Pasang)
3. Mengembangkan Teknologi di bidang desain sepatu
4. Membuka lapangan kerja baru di bidang sepatu.

D. Luaran Yang Diharapkan

Luaran yang diharapkan dari penelitian kami melalui Program Kreativitas Mahasiswa ini antara lain sebagai berikut :

1. Terciptanya sebuah “STAND KARS” (Sepatu Sandal Bongkar Pasang) untuk mengatasi peredaran uang palsu menggunakan alat yang murah, praktis dan efektif.
2. Meningkatnya kreativitas mahasiswa dalam bereksperimen dan menemukan hasil karya inovatif yang bermanfaat bagi masyarakat.
3. Menghasilkan suatu produk yang mampu diaplikasikan dan bernilai jual.
4. Berjalannya wirausaha membuat “STAND KARS” (Sepatu Sandal Bongkar Pasang)

E. Manfaat

Kegiatan ini digunakan sebagai sarana mengasah kemampuan mahasiswa dalam berwirausaha. Dengan adanya kegiatan ini akan melatih dan meningkatkan kemampuan mahasiswa bersosialisasi dan bekerja sama di dalam tim serta meningkatkan kemampuan

mahasiswa dalam berinteraksi dengan masyarakat luas. Melalui kegiatan ini, masyarakat dapat mengenal sebuah produk sepatu yang dapat sekaligus sebagai sandal.

BAB 2 GAMBARAN UMUM USAHA

Produk ini merupakan pengembangan teknologi dari sepatu dan sandal. Dimana sepatu dan sandal ini digabungkan dalam satu produk sehingga produk bisa digunakan sebagai sandal dan/atau sepatu. Harga Produk. Harga Produk yang ditawarkan bervariasi sesuai dengan kerumitannya. Harga dari produk yang kami jual adalah Rp 250.000,00 .

Potensi perolehan profit dalam usaha STANDKARS dengan adanya peluang pasar yang ada saat ini serta inovasi produk dapat menambah minat konsumen. Berdasarkan analisis dan intuisi yang menunjukkan kesibukan atas pekerjaan di era modern ini menuntut kenyamanan dan kemudahan serta efisiensi penggunaan sepatu dan sandal. Keberlanjutan usaha ini tentu akan memotivasi kami untuk memperluas dan mengembangkan usaha ini.

Lingkungan sekitar kampus menjadi tempat yang strategis untuk menjalankan penjualan produk karena sasaran utama penjualan produk adalah mahasiswa yang menuntut penggunaan produk dengan mobilitas tinggi. Tempat yang kami gunakan selama masa pemasaran yang pertama adalah daerah kampus dengan membuka stand pada hari Sabtu dan Minggu. Tempat yang kedua adalah kami akan menitipkan produk kami pada toko-toko sepatu yang ada di sekitar Bogor. Di samping itu, kami akan mengajak dan bekerja sama beberapa investor untuk menambah dan memperluas unit usaha ini ditempat lain.

BAB 3 METODE PELAKSANAAN

1. Lokasi Produksi

Produksi akan dilaksanakan di Cibaduyut, Bandung

2. Proses Produksi

Proses produksi pembuatan produk ini memiliki tingkat kerumitan dan ketelitian yang cukup tinggi, sehingga membutuhkan tenaga terampil dalam proses pembuatannya.



Pemilihan Bahan Baku



Pencetakan ukuran



Penjahitan

3. Strategi Pemasaran Produk

a. STP (*Segmentation, targeting, Positioning*)

Target konsumen utama produk ini adalah orang-orang yang memiliki aktivitas penuh setiap harinya, seperti mahasiswa dan pelajar yang memiliki aktivitas lain setelah mengikuti kuliah atau sekolah.

2. Bauran Pemasaran

a. Tempat

Tempat yang kami gunakan selama masa pemasaran yang pertama adalah daerah kampus dengan membuka stand pada hari sabtu dan minggu. Tempat yang kedua adalah kami akan menitipkan produk kami pada toko-toko sepatu yang ada di sekitar bogor.

b. Produk

Produk ini merupakan pengembangan teknologi dari sepatu dan sandal.



Dimana sepatu dan sandal ini digabungkan dalam satu produk sehingga produk bisa digunakan sebagai sandal dan/atau sepatu. Harga Produk. Harga Produk yang ditawarkan bervariasi sesuai dengan kerumitannya. Harga dari produk yang kami jual adalah Rp 250.000,00

3. Promosi

Promosi merupakan alat utama dalam pemasaran produk apalagi untuk sebuah produk baru. Kami menyadari bahwa produk kami ini membutuhkan masa pengenalan untuk masyarakat sehingga kami menginvestasikan anggaran yang cukup besar untuk promosi. Hal-hal yang dapat dilakukan untuk mempromosikan produk kami yaitu:

- Pemberian Informasi secara langsung
Pemberian informasi secara langsung dilakukan oleh para anggota tim ketika melakukan *direct selling*.
- Pemberian Informasi secara tidak langsung



Pemberian informasi secara tidak langsung dilakukan dalam beberapa bentuk kegiatan, diantaranya penyebaran brosur dan leaflet, penempelan poster, pemasangan spanduk.

- Melalui sarana teknologi dan informasi
Pemasaran melalui sarana teknologi dan informasi adalah dengan memasarkan produk kami melalui media sosial seperti facebook, twitter, blog, website, dan lain-lain.



- Merk (*Brand*) dan Gerai
 Produk yang kami produksi mengambil Merk atau Brand dari nama produk yang kami produksi yaitu STAND KARS (Sepatu Sandal Bongkar Pasang).



4. Organisasi Usaha



5. Realisasi Biaya

Pemasukan	Jumlah
Talangan Pertama	Rp 3.000.000,00
Talangan Kedua	Rp 4.000.000,00
SUB TOTAL (Rp)	Rp 7.000.000,00

Pendapatan	Harga Satuan	Jumlah
Penjualan 3 buah produk	Rp 300.000,00	Rp 900.000,00

Penjualan 5 buah produk	Rp 250.000,00	Rp 1.250.000,00
Penjualan 18 buah produk	Rp 250.000,00	Rp 4.500.000,00
Penjualan 6 buah produk	Rp 250.000,00	Rp 1.500.000,00
SUB TOTAL (Rp)		Rp 8.125.000,00

Penggunaan Dana	Justifikasi Pemakaian	Kuantitas	Harga Satuan (Rp)	Jumlah
Akomodasi	Biaya perjalanan produksi	1	608.000	808.000
Produksi pertama	Biaya produksi pembuatan produk	5	275.000	1.375.000
Produksi kedua	Biaya produksi pembuatan produk	6	200.000	1.000.000
Produksi ketiga	Biaya produksi pembuatan produk	20	200.000	4.000.000
Produksi kedua	Biaya produksi pembuatan produk	20	200.000	4.000.000
Kesekretariatan	Print, fotocopi, dan lain-lain	-	150.000	150.000
SUB TOTAL (Rp)				11.333.000

BAB 4 HASIL

Hasil yang telah dicapai sampai sejauh ini adalah telah dilakukan 3 kali produksi. Pada produksi pertama dilakukan di daerah panaragan bogor dengan jumlah produksi 5 buah. Harga produksi untuk setiap produk adalah sebesar Rp 275.000,00. Dalam produksi pertama ini telah terjual sebanyak 3 buah dengan harga Rp 300.000,00.

Untuk produksi yang kedua dilakukan di Cibaduyut-Bandung. Pemindehan tempat produksi ini dikarenakan pada tempat produksi yang pertama biaya produksi yang pertama dinilai terlalu tinggi. Pada tempat produksi yang kedua ini dilakukan produksi sebanyak 6 produk dengan biaya produksi Rp 200.000,00 tiap produk sepatu.

Pada proses produksi yang ketiga dilakukan produksi sebanyak 20 buah produksi dengan tempat produksi yang sama dengan tempat produksi yang kedua. Pada periode produksi ketiga ini produk yang berhasil terjual sebanyak 18 buah.

Proses produksi yang keempat dilakukan pembuatan produk sebanyak 20 buah produksi dengan tempat produksi yang sama dengan tempat produksi yang kedua. Dalam proses produksi yang ketiga ini proses pemasaran tidak berjalan maksimal. Hal ini disebabkan dalam periode produksi kali ini bertepatan dengan hari libur di daerah pemasaran utama. Dari 20 produk yang diproduksi, baru 6 produk yang terjual.

Proses pemasaran sendiri masih sebatas dalam media sosial dan *direct selling* dengan cara menawarkan kepada mahasiswa sekitar kampus. Penjualan produk ini sendiri belum dapat terlaksana dengan baik karena terkendala dalam tempat penjualan dan mitra penjualan.

BAB 4 KESIMPULAN DAN SARAN

Dari kegiatan yang telah dilaksanakan maka dapat disimpulkan bahwa terciptanya suatu kegiatan kewirausahaan. Yang kedua adalah terciptanya suatu produk kreatif mahasiswa yakni sepatu sandal bongkar pasang.

Dengan telah berjalannya usaha ini terdapat beberapa hal yang harus diperbaiki. Salah satu hal yang harus diperbaiki kedepannya adalah jumlah produksi dalam satu periode produksi diperbanyak. Hal ini disebabkan dengan jumlah produksi yang lebih banyak dalam setiap periode produksi dapat menekan biaya produksi tiap produknya.

LAMPIRAN

1. Gambar kegiatan

