

BAB III

METODE PELAKSANAAN

A. Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Program kreativitas mahasiswa ini dilakukan dari bulan Oktober hingga Desember 2024 mulai perencanaan, produksi, hingga pemasaran. Tempat promosi adalah tempat di mana produsen dapat memperdagangkan produk. sebagai tempat usaha maka lokasi penjualannya juga merupakan kawasan usaha tersebut. Situasi agresif dan sifat lokasi mungkin menjadi elemen kunci dalam kepentingannya. Beban investasi dan biaya operasional akan berkurang dengan memilih lingkungan yang optimal (jangka waktu singkat dan lama) hal ini dapat meningkatkan daya saing organisasi.

Lokasi pembuatan usaha pembersih lantai ini dilakukan dikota Bengkulu, kecamatan muara bangkahulu, Jl.tanggul rt.20 rw.01 perumahan ejuka permai.

B. Alat dan Bahan

Alat :

1. Spatula
2. Ember/baskom
3. Belender
4. Saringan
5. Sarung tangan plastik
6. Botol kemasan

Bahan:

1. Belimbing wuluh
2. Tawas
3. Pewarna makanan
4. Texapon
5. Sodium Sulfat
6. Parpum

C. Proses Pembuatan

1) Pencucian

Tahap yang pertama adalah mencuci belimbing wuluh sampai bersih dari debu ataupun kotoran yang menempel.

2) Pemotongan

Setelah pencucian potong blimbing yang sudah dibersihkan agar mempermudah proses selanjutnya.

3) Blender

Tahap selanjutnya belimbing yang sudah dipotong tambahkan air secukupnya lalu blender blimbing wuluh sampai hancur.

4) Peyaringan

Selanjutnya saring blimbing wuluh yang sudah dibelender supaya sari dan ampas blimbing wuluh terpisah.

- #### 5) Pencampuran sari blimbing wuluh dan bahan dasar pembersih.
- Pada tahap ini adalah pencampuran sari belimbing wuluh dengan bahan dasar pembersih lantai satu persatu, lalu aduk merata sampai tercampur, kemudian diamkan

selama kurang lebih satu malam agar busah dari bahan tambahan pembersih tadi mengendap.

6) Pengemasan

Pembersih lantai belimbing wuluh yang sudah jadi kemudian dimasukkan kedalam kemasan kemudian peroduk ditutup denga rapat.

7) Penempelan stiker

Kemudian Tempelkan setiker di botol kemesan lalu produk siap dipasarkan.

D. Pangsa Pasar

1) Pasar Sasaran

Target pemasaran produk pembersih lantai terutama di bidik untuk penjualan sementara secara geografis, Produk pembersih lantai ini kami jual untuk semua kalangan dari kalangan bawah, kalangan menengah, maupun kalang atas, dan baik ibu-ibu rumah tangga, orang tua, maupun remaja. Terutama kepada lingkungan sekitar, tempat usaha ini berada di kalangan perumahan, dan pasar tradisonal.

Pembersih lantai dari belimbing wuluh memiliki peluang pemasarasn yang cukup menjanjikan di pasaran, selain bayank yang belum memproduksi pembersih lantai tersebut pengguna pembersih lantai dikalangan masyarakat akan bertambah bayak. Dan akan dikuat kan dengan cara mempromosikan peroduk dengan memanfaatkan sosial media dan dengan cara

meneawarkan peroduk secara langsung kepada konsumen, dan menitipkan peroduk ke UMKM yang ada di sekitar.

2) Estimasi pangsa pasar

Pembersih lantai dari belimbing memiliki peluang pemasaran yang cukup menjanjikan di pasaran, selain banyak yang belum memproduksi pembersih lantai tersebut pengguna pembersih lantai di kalangan masyarakat akan bertambah banyak. Selain karna belum banyaknya produksi pembersih lantai tersebut harga yang ekonomis dapat menarik minat pembeli. Selain itu, daya beli masyarakat yang cukup tinggi menjadi peluang untuk usaha pembersih lantai.

E. Proses Pemasaran

1) Orang-orang terdekat.

Terutama saya memasarkan produk pembersih lantai bilimbi cleaner ke orang-orang terdekat terlebih dahulu untuk mengenal produk saya, seperti teman-teman , keluarga terdekat, dan tetangga sekitar tempat tinggal .

2) Media social

Memasarkan lewat media social untuk mempromosikan peroduk pembersih lantai bilimbi cleaner ini dengan menggunakan aplikasi seperti WhatsApp, Facebook dan Instagram, Untuk memudahkan konsumen dalam memesan produk.

3) UMKM

Menitipkan produk-peroduk kepada UMKM yang ada

disekitaran tempat tinggal, supaya orang-orang lebih mudah untuk mendapatkan produk bilimbi cleaner seperti di warung.

F. Rencana Anggaran Biaya

Adanya pengajuan produk kepada pembimbing serta adanya presentasi untuk memilih produk yang baik untuk dijadikan sebagai kegiatan selama PKM. Hingga akhirnya produk pembersih lantai ini lolos sebagai bahan PKM, maka dari itu produk pembersih lantai belimbing wuluh ini merupakan produk baru yang memiliki daya nilai jual di tengah –tengah masyarakat terutama masyarakat Kota Bengkulu.



Tabel 3.1
Rencana Anggaran Biaya Produk Pembersih Lantai
(BILIMBI CLEANER)

NO	KETERANGAN	HARGA BARANG		JUMLAH
		UNIT	HARGA	
A	tahap pelaksanaan			
	Bahan-bahan			
	Belimbing wuluh	3kg	RP.5.000	RP.5.000
	Bahan dasar pembersih: <i>Sodium sulfat</i> <i>texapon</i> <i>tawas</i> pewarna Parpum	1 paket	Rp.50.000	Rp.50.000
	Sarung tangan plastik	1 bks	Rp.10.000	Rp.10.000
	Kemasan	25 PCS	Rp. 1.000	RP.25.000
	Stiker	25 PCS	Rp. 1.000	Rp.25.000
	Jumlah			Rp. 115.000
B	peralatan tetap			
	Ember sedang	1 unit	Rp.15.000	Rp.15.000
	Blender	1 unit	Rp.150.000	Rp.150.000
	Spatula	1unit	Rp. 10.000	Rp.10.000
	Saringan	1 unit	Rp. 5.000	Rp. 5.000
	Jumlah			Rp.180.000
C	Transportasi			
	Distribusi produk			Rp.20.000
	Jumlah			Rp.20.000
	JUMLAH A-C			Rp.315.000

Pada tabel di atas menyajikan rincian biaya yang di butuhkan untuk memproduksi produk pembersih lantai (BILIMBI CLEANER) berikut penjelasan per bagian dari kolom A-C:

1. Bagian A terdapat tahap pelaksanaan yang di mana mencantumkan bahan baku dan yang digunakan dan peralatan sekali pakai yang di butuhkan selama proses produksi harga satuannya.
2. Bagian B peralatan tetap yang akan digunakan berulang kali pada tahap produksi seperti blender, ember, dan spatula.
3. Bagian C Transportasi yaitu mencantumkan biaya yang di butuhkan untuk mendistribusikan produk ke konsumen.
4. Jumlah A-C merupakan total biaya keseluruhan produksi, termasuk bahan baku, peralatan, dan transportasi secara garis besar tabel ini memberikan gambaran lengkap mengenai biaya yang harus di keluarkan terhadap produksi pembersih lantai (BILIMBI CLEANER).

G. Analisis Kelayakan Usaha/ Program

Analisis kelayakan usaha / bisnis adalah kegiatan untuk menilai sejauh mana manfaat yang diperoleh dalam melaksanakan suatu kegiatan usaha atau proyek bisnis dijalankan. Studi kelayakan usaha merupakan suatu kegiatan mengevaluasi, menganalisis, dan menilai layaknya atau tidak suatu usaha di jalankan.¹

Berdasarkan analisis pasar pembersih lantai ini mempunyai peluang yang tinggi di banding produk lain dikarenakan banyak masyarakat yang belum mengenal tentang produk tersebut . Usaha ini juga termasuk investasi di masa mendatang karena bisa menjadi suatu potensi penghasilan jangka panjang. Apabila usaha ini mengalami kerugian di masa mendatang dalam hal pendapatan atau income per bulannya, karena kadang akan mendapatkan untung atau income yang besar namun tak jarang mendapatkan hasil yang sedikit bahkan bisa juga justru rugi. Menjalankan sebuah bisnis harus siap rugi. Mempersiapkan pula finansial apabila sesuatu masalah terjadi pada usaha yang di bangun maka kita sudah siap mengantisipasi masalah tersebut.

¹Wiwik Sulistiyowati, ST., MT. “*Buku Ajar Analisi Kelayakan Usaha*” (Sidoarjo Umsida Press). h 2

Maka adapun di bawah ini perhitungan proyeksi laba rugi dari produk pembersih lantai jika di masa mendatang mengalami kerugian. Dihitung dalam kurun waktu 1 bulan.

Proyeksi laba rugi jika di hitung dalam 1 bulan:

3 kg belimbing wuluh dan satu paket bahan dasar pembuat pembersih lantai menghasilkan sebanyak 20 produk untuk 1 kali produksi untuk penjualan 1 minggu pendapatan:

Usaha selama 1 bulan:

yakni: 4 minggu x 20 produk x Rp.15.000,-

= Rp.1.200.000.-

Biaya usaha: Biaya bahan baku sekali produksi Rp 115.000/produksi x 4 minggu, Distribusi produk Rp 20.000, dan Biaya peralatan tetap Rp 180.000

= Rp 660.000

Perhitungan inilah proyeksi laba rugi jika dihitung dalam kurun waktu 1 bulan dari produk pembersih lantai ini jika di masa mendatang mengalami kerugian. Kerugian adalah jumlah uang yang berkurang dari modal awal sebuah usaha di jalankan. Program yang diajukan adalah produk yang dapat digunakan sehari-hari dalam rumah, selain itu bahan yang digunakan sangat mudah menghilangkan noda yang sulit dihilangkandan menciptakan produk yang unik. Sehingga produk yang dibuat ikut bersaing dan menjadi salah satu produk yang banyak diminati konsumen.

H. Analisis Keuntungan

Produk 1 minggu

Dalam 1 minggu terdapat 1 kali produksi

1 kali produksi terdapat 20 botol

= 20 botol/minggu

Jika dihitung Penjualan selama 1 Bulan

1 kali produksi dalam 1 minggu terdapat= 20 botol x 4 minggu

= 80 botol

Harga per kemasan = Rp. 15.000,-

Penjualan 1 bulan = Rp. 15.000,- x 80 botol

= Rp.1.500.000, / bulan

Penjualan yang dihasilkan selama 1 bulan

=Rp.1.200.000

Total Profit yang diperoleh : = Pendapatan usaha – Total biaya

= Rp. 1.200.000, - Rp.660.000,

Propit =Rp. 540.000,-

Analisis keuntungan merupakan alat yang sangat penting dalam perencanaan pengambilan keputusan bisnis. Dengan melakukan analisis keuntungan yang cermat, kita dapat mengidentifikasi peluang bisnis yang menguntungkan dan meminimalkan risiko kerugian. Penting untuk diingat bahwa analisis keuntungan bersifat proyeksi dan tidak selalu akurat 100%. Oleh karena itu penting untuk mempertimbangkan faktor-faktor eksternal yang dapat mempengaruhi kinerja usaha, seperti

perubahan kondisi ekonomi, persaingan, dan kebijakan pemerintah.

Keuntungan adalah kelebihan pendapatan dari suatu usaha yang berasal dari modal awal dalam melakukan sebuah usaha. Keuntungan adalah tujuan dari sebuah usaha di jalankan dengan meminimalisir kerugian yang kemungkinan akan terjadi.²

I. Rencana Jadwal Kegiatan

Berikut adalah jadwal kegiatan yang akan di lakukan dalam kegiatan ini adalah:

1. Persiapan program
2. Pengadaan alat dan bahan
3. Produksi karya
4. Promosi
5. Evaluasi dan pengembangan usaha
6. Pemasaran
7. Evaluasi akhir
8. Laporan pertanggung jawaban

²Nurhayati Nst, Daud Dwi Pandu Siahaan “Analisis Keuntungan Dan Kerugian UMKM Trifthing Di Martubung Medan “ Jurnal sains riset , 13.3 (2023), 2714-531

Tabel 3.2

Jadwal Kegiatan Pembersih Lantai (BILIMBI CLEANER)

No.	Jenis Kegiatan	Bulan ke-1	Bulan ke-11	Bulan ke-III	Bulan ke-IV
1	Persiapan program	■			
2	Pengadaan alat dan Bahan		■		
3	Produksi karya		■		
4	Promosi			■	■
5	Evaluasi dan pengembangan usaha			■	■
6	Pemasaran			■	■
7	Evaluasi akhir				■
8	Laporan Pertanggung jawaban				■

Pada tabel di atas dapat disimpulkan bahwa:

1. Pada tahap awal di minggu pertama dan minggu kedua, adalah tahap perencanaan yang akan dilakukan.
2. Selanjutnya memikirkan bahan-bahan dan alat yang akan digunakan pada proses produksi.
3. Pada tahap ini produk pembersih lantai (bilimbi cleaner) mulai diproduksi.
4. Kegiatan untuk memperkenalkan produk kepada calon konsumen, baik secara *offline* maupun *online* di media

sosial, dan akan di beri tester gratis untuk masyarakat yang masih ragu mencoba produk baru pembersih lantai (bilimbi cleaner) ini,

5. Proses evaluasi produk yang sudah di beri uji coba kepada masyarakat baik yang sudah di jual dan merencanakan perbaikan atau pengembangan produk.
6. Pada tahap ini kegiatan penjualan mulai dilaksanakan baik secara offline maupun online bersamaan dengan evaluasi produk tetap berjalan.
7. Penilaian menyeluruh terhadap seluruh proyek, termasuk keberhasilan dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan.
8. Tahap terakhir adalah laporan kegiatan usaha yang sudah di lakukan selama proses produksi produk pembersih lantai (bilimbi cleaner)

