

BAB III

METODE PELAKSANAAN

A. Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Waktu pelaksanaan dalam kegiatan PKM ini terhitung sejak Maret 2025 dan akan dilaksanakan sampai September 2025, mulai dari proses pengajuan proposal dalam hal untuk mendapatkan dosen Pembimbing, dan hingga pemasaran Produk. Lokasi dalam kegiatan pembuatan Bingkai Foto dari *Eco-Board Waste* ini sendiri dilaksanakan di Jl. Telaga Dewa 7, Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu.

B. Alat dan Bahan

Adapun alat dan bahan yang digunakan dalam program kreativitas dalam bingkai foto dari *Eco-Board Waste* ini sebagai berikut;

1. Alat

No	Peralatan	Jumlah	Harga
1	Gunting	1	Rp. 3.000
2	Alat Lem Tembak	1	Rp. 10.000
3	Cutter	1	Rp. 5.000
4	Penggaris	1	Rp. 2.000
5	Cetakan kertas daur ulang ukuran A3	1	Rp. 20.000
6	Blender	1	Rp. 100.000
Jumlah			Rp. 140.000

Tabel 3.1 Perlatan Pembuatan
Bingkai Foto dari *Eco-Board Waste*

2. Bahan

No	Bahan	Jumlah	Harga
1	Kardus Bekas	1	Rp. -
2	Cangkang Kerang	-	Rp. -
3	Tali rotan	1meter	Rp. 3.000
4	Plastik Mika	5 Lembar	Rp. 2.500
5	Cat Akrilik	2 botol (250 ml)	Rp. 13.000
6	Lem kayu	1 pcs (350gram)	Rp. 11.000
7	Isi Lem Tembak	3 Tangkai	Rp. 6.000
8	Resin	1 botol (200gr)	Rp. 18.000
TOTAL			Rp. 53.500

**Tabel 3.2 Bahan Pembuatan
Bingkai Foto dari *Eco-Board Waste***

C. Proses Pembuatan

Adapun proses pembuatan program kreativitas ini berupa bingkai foto dari *Eco-Board Waste* adalah sebagai berikut :

1. Pertama siapkan alat dan bahan

Pastikan semua alat dan bahan yang sudah disebutkan di atas tersedia dan dalam kondisi baik.

2. Selanjutnya robek-robek 8 keping kardus bekas aqua atau sejenisnya menjadi bagian kecil dan rendam dalam air semalaman.



Gambar 3.1 Kardus yang telah dirobek



Gambar 3.2 Rendaman Kardus

3. Kemudian blender kardus yang telah di rendam tadi secara bertahap hingga halus menjadi bubur/pulp.



Gambar 3.3 Plup/Bubur kardus

4. Campurkan larutan lem kayu yang terdiri dari 350 gram lem dan 350 ml air, tuang kedalam adonan bubur kardus dan aduk hingga merata



Gambar 3.4 Pecampuran Bubur Kertas dengan Lem Kayu

5. Saring bubur kardus yang telah halus tadi campurkan de menggunakan saringan atau kain, saring dan diperas pelan agar air tidak terlalu menetes/ tiris.
6. Selanjutnya tuang adonan bubur kardus yang telah tiris kedalam cetakan frame ukuran A3, tuang secara bertahap sambil diratakan dan dipadatkan. Pastikan adonan dituang mencapai kisaran ketebalan 0,5-1 cm secara merata seluruh permukaan. Lalu jemur ditempat yang terkena sinar matahari langsung selama kurang lebih 3-5 hari (lama pengeringan tergantung kondisi cuaca panas).



Gambar 3.5 Penjemuran adonan bubur kertas

7. Setelah adonan bubur kardus kering / telah menjadi papan daur ulang (*Eco-Board Waste*). Selanjutnya timpa papan tersebut dengan pemberat agar permukaan papan rata selama 1 hari.
8. Papan daur ulang / *Eco-Board Waste* yang telah jadi, selanjutnya dapat dibentuk pola bingkai foto.



Gambar 3.6 Pemotongan Pola Bingkai Foto

- a) Potong 1 papan ukuran A3 menjadi 4 bagian dengan ukuran yang sama.
- b) Selanjutnya ambil 2 potongan papan tadi, dan 2 lainnya sisihkan.

- c) Bentuk pola ditengah tengah 1 papan dengan ukuran foto 3R yaitu 9 x 12 cm.
 - d) Sisa bagian tengah dipotong dan dibentuk untuk menjadi penyanggah belakang bingkai foto.
 - e) Potong juga plastik mika sesuai ukuran papan bingkai foto lalu tempel pada papan yang telah dipotong bagian tengahnya.
9. Setelah semua bahan terpola , cat semua sisi permukaan pola bingkai foto tadi dan jemur hingga cat mengering. Kemudian rakit semua pola dengan di lem menggunakan lem tembak.



Gambar 3.7 Pola Bingkai yang telah di cat

10. Terakhir pasang tali rotan/ benang kasur dan tempelkan hiasan cangkang kerang/ aksesoris lainnya pada bingkai foto, lalu oleskan cairan resin pada permukaan bingkai agar terlihat mengkilap



Gambar 3.8 Hasil Produk Bingkai Foto

D. Pangsa Pasar

Pangsa pasar merupakan keseluruhan permintaan suatu barang pada suatu wilayah. Segmentasi pasar biasanya digunakan untuk mengidentifikasi, menentukan target pelanggan, dan memberikan data pendukung suatu elemen rencana pemasaran.

Market share merupakan bagian pasar yang dikuasai oleh suatu perusahaan dan seluruh potensi jual. Market share biasanya dinyatakan dalam bentuk persentase total.³⁰

³⁰ Tiris Sudartono, 'Pengaruh Segmentasi Pasar Terhadap Tingkat Penjualan Produk Fashion Usaha Mikro Kecil', *Coopetition : Jurnal Ilmiah Manajemen*, 10.1 (2019), pp. 55–66.

1. *Market Segmentation* (Segmentasi Pasar)

Segmentasi pasar adalah membagi-bagi pasar menjadi beberapa kelompok pembeli berbeda yang mungkin memerlukan produk atau jasa yang berbeda pula. Segmentasi pasar perlu dilakukan mengingat di dalam suatu pasar terdapat banyak pembeli yang berbeda keinginan dan kebutuhannya.

2. *Targeting* (Sasaran)

Targeting adalah memilih satu atau beberapa segmen audien yang akan menjadi fokus kegiatan-kegiatan pemasaran program dan promosi. Artinya suatu media harus memfokuskan kegiatannya pada beberapa bagian saja (segmen) audien yang kemungkinan mampu dijangkau sehingga tujuan dan sasaran target bisa tercapai.

3. *Positioning* (Memposisikan Produk)

Positioning merupakan proses untuk mengidentifikasi persepsi konsumen dalam usaha menempatkan produk pada posisi yang paling menguntungkan dalam segmen pasar tertentu.

Pangsa pasar penjualan bingkai foto dari *Eco-Board Waste* dapat dilihat dari seberapa besar produk ini mampu menarik minat konsumen dibandingkan dengan bingkai foto konvensional yang sudah ada di pasaran. Produk ramah lingkungan seperti ini memiliki peluang besar karena tren gaya hidup hijau (*eco-friendly*) dan kesadaran masyarakat terhadap

isu keberlanjutan semakin meningkat. Dengan memanfaatkan segmen pasar yang peduli lingkungan, seperti mahasiswa, komunitas kreatif, hingga pecinta dekorasi rumah bernuansa alami, bingkai foto dari *Eco-Board Waste* berpotensi menguasai bagian tertentu dari pasar produk dekorasi rumah dan aksesoris foto. Semakin banyak konsumen yang memilih produk berkelanjutan, maka semakin besar pula market share bingkai foto dari *Eco-Board Waste* dibanding produk serupa berbahan plastik atau kayu yang kurang ramah lingkungan.

E. Proses Pemasaran

Pemasaran merupakan suatu kegiatan yang dilakukan agar dapat memenuhi kepuasan serta kebutuhan masyarakat. Kegiatan pemasaran dapat dilakukan dengan mempromosikan produk, menentukan tempat jualan menentukan harga produk agar menarik minat konsumen agar membeli.

Dalam proses pemasaran, penulis menggunakan berbagai macam cara dalam memasarkan produk. Proses strategi pemasaran yang dilakukan yaitu dengan mempromosikan kepada masyarakat secara langsung dan menitipkan di kios aksesoris serta juga menggunakan sosial media online seperti Whatsapp, facebook, instagram dan sosial media lainnya. Dengan banyaknya minat konsumen serta banyak yang respon positif dari produk yang penulis buat, hal tersebut merupakan pencapaian pada strategi pemasaran.

Target pemasaran yang disasar pada penjualan bingkai foto hasil pengolahan *Eco-Board Waste* ini yakni kesemua kalangan masyarakat baik ekonomi menengah maupun ekonomi menengah keatas dengan harga 1 bingkai foto RP.25.000.

F. Analisis Kelayakan Usaha/Program

Studi Kelayakan Bisnis dilakukan sebagai langkah untuk mengidentifikasi kemungkinan munculnya berbagai permasalahan di masa mendatang, sehingga dapat meminimalkan risiko terjadinya penyimpangan terhadap hasil yang ditargetkan dari suatu aktivitas investasi. Dengan demikian, Studi Kelayakan Bisnis memiliki fungsi dalam mengevaluasi beragam aspek yang berpotensi menjadi kendala maupun peluang terhadap rencana investasi yang akan dijalankan. Oleh karena itu, keberadaan Studi Kelayakan Bisnis dapat menjadi dasar atau pedoman yang memberikan arah bagi pelaksanaan usaha yang telah dirancang.³¹

Metode SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) merupakan salah satu pendekatan strategis yang digunakan untuk menganalisis faktor internal dan eksternal yang memengaruhi kelayakan dan keberlanjutan suatu usaha. Analisis ini bertujuan mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan yang berasal dari kondisi internal, serta

³¹ Indra Alfajri and others, 'Analisis Kelayakan Usaha Minuman Daeng Fruit's Di Makassar', *Malomo: Jurnal Manajemen Dan Akuntansi*, 1.1 (2023), pp. 42–43.

peluang dan ancaman yang muncul dari lingkungan eksternal usaha. Menurut penelitian terbaru, metode SWOT tidak hanya efektif untuk penilaian bisnis konvensional, tetapi juga relevan dalam konteks keberlanjutan usaha mikro dan UMKM hijau, karena mampu memetakan strategi yang seimbang antara profitabilitas, keberlanjutan lingkungan, dan nilai sosial.³² Pendekatan ini juga sering digunakan sebagai dasar untuk menyusun strategi pengembangan jangka panjang, dengan menekankan pentingnya hubungan antara efisiensi sumber daya, inovasi produk, serta adaptasi terhadap dinamika pasar dan kebijakan lingkungan.³³ Dengan demikian, penerapan SWOT dalam usaha berbasis daur ulang seperti pembuatan bingkai foto dari *Eco-Board Waste* ini menjadi langkah valid untuk menilai kelayakan sekaligus arah keberlanjutan bisnis tersebut.

Berdasarkan hasil analisis SWOT terhadap program pembuatan bingkai foto berbasis *Eco-Board Waste*, ditemukan bahwa aspek kekuatan (strengths) terletak pada penggunaan bahan baku limbah yang melimpah, biaya produksi rendah, serta nilai estetika dan ramah lingkungan yang mampu menarik konsumen peduli ekologi. Sementara

³² Ismail, S., et al. (2023). Strategic SWOT Analysis for Sustainable Microenterprises Development. *Journal of Entrepreneurship and Sustainability*, Vol. 8(2), 2023.

³³ Latifah, S.W., & Pratiwi, N. (2023). Environmental Accounting Strategy and Waste Management for MSME Sustainability. *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science*, Vol. 1214(1), 2023.

kelemahan (weaknesses) utama meliputi kapasitas produksi terbatas akibat keterbatasan alat, kualitas produk yang belum seragam, dan keterbatasan tenaga kerja terampil. Dari sisi peluang (opportunities), usaha ini berpotensi berkembang karena meningkatnya kesadaran konsumen terhadap produk ramah lingkungan serta dukungan program pemerintah terhadap ekonomi hijau dan wirausaha kreatif. Namun terdapat pula ancaman (threats) berupa persaingan dengan produk industri pabrikan yang memiliki harga lebih murah, serta fluktuasi biaya transportasi dan bahan tambahan seperti cat dan resin. Hasil analisis ini menunjukkan bahwa usaha Eco-Board Waste tergolong layak dikembangkan secara ekonomi dan berkelanjutan secara sosial-lingkungan, terutama jika mampu memperkuat strategi promosi digital dan inovasi desain untuk meningkatkan daya saing pasar.

Analisis kelayakan usaha untuk produksi bingkai foto dari *Eco-Board Waste* ini mempertimbangkan beberapa aspek kunci yang dapat menentukan keberhasilan program. Dari segi biaya, total pengeluaran untuk alat dan bahan berkisar Rp. 193.500, sementara harga jual per bingkai ditetapkan pada Rp. 25.000. Dengan potensi permintaan yang cukup besar di kalangan anak muda dan konsumen yang menyukai aksesoris handmade, usaha ini berpotensi memberikan margin keuntungan yang baik. Selain itu, lokasi produksi yang terletak di Kota Bengkulu memungkinkan aksesibilitas yang

lebih mudah untuk menjangkau pasar lokal, sementara promosi melalui media sosial dapat memperluas jangkauan hingga ke konsumen yang lebih luas. Dalam hal ini, segmentasi pasar yang tepat dan strategi pemasaran yang efektif menjadi faktor penting untuk menarik minat konsumen.

Dari perspektif sosial dan lingkungan, produksi *Eco- Board Waste* menjadi Bingkai Foto memberikan alternatif yang kreatif dalam memanfaatkan bahan yang mungkin terbuang. Usaha ini juga dapat memberikan peluang kerja bagi anggota komunitas setempat, meningkatkan keterampilan kerajinan tangan, dan berkontribusi pada pengembangan ekonomi lokal. Dengan meningkatnya kesadaran masyarakat akan produk handmade dan unik, serta keberlanjutan dalam penggunaan bahan, produk ini diharapkan dapat menciptakan dampak positif. Oleh karena itu, dengan analisis yang matang dan implementasi strategi yang baik, usaha ini layak untuk dijalankan dan memiliki potensi untuk berkembang di masa depan.

G. Analisis Keuntungan

Analisis keuntungan tidak hanya bertujuan untuk menghitung selisih antara pendapatan dan biaya, tetapi juga untuk memberikan gambaran yang lebih luas mengenai potensi profitabilitas usaha. Pemahaman yang mendalam tentang struktur biaya, baik tetap maupun variabel, serta

estimasi penjualan menjadi landasan untuk mengevaluasi kinerja finansial. Melalui pendekatan ini, diharapkan dapat diidentifikasi faktor-faktor yang memengaruhi keuntungan dan menetapkan strategi yang relevan untuk memaksimalkan hasil.

Selanjutnya, metode Break-Even Point (BEP) akan digunakan untuk menentukan titik impas di mana total pendapatan sama dengan total biaya. Penentuan titik impas ini sangat penting dalam konteks perencanaan bisnis, karena memberikan wawasan tentang jumlah minimum produk yang perlu dijual agar usaha tidak mengalami kerugian. Analisis keuntungan yang dilakukan ini diharapkan dapat menjadi acuan bagi pengambilan keputusan yang lebih tepat dalam pengelolaan usaha, serta membantu dalam merancang strategi pemasaran yang efektif untuk meningkatkan daya saing di pasar.

No.	Aspek	Rincian	Total
A. Biaya Tetap			
1	Gunting	1	Rp. 3.000
2	Alat Lem Tembak	1	Rp. 10.000
3	Cutter	1	Rp. 5.000
4	Penggaris	1	Rp. 2.000
5	Cetakan kertas daur ulang ukuran A3	1	Rp. 20.000
6	Blender	1	Rp. 100.000
Jumlah			Rp. 140.000

B. Biaya Variabel			
1	Kardus Bekas	1	Rp. -
2	Cangkang Kerang	-	Rp. -
3	Tali rotan	1meter	Rp. 3.000
4	Plastik Mika	5 Lembar	Rp. 2.500
5	Cat Akrilik	2 botol (250 ml)	Rp. 13.000
6	Lem kayu	1 pcs (350gram)	Rp. 11.000
7	Isi Lem Tembak	3 Tangkai	Rp. 6.000
8	Resin	1 botol (200gr)	Rp. 18.000
Jumlah			Rp. 53.500
Total Biaya			Rp. 193.500
C. Estimasi Penjualan			
1	Harga Jual per Bingkai	Rp. 25.000	
2	Jumlah bingkai foto yang diproduksi	10 bingkai foto	Rp. 250.000
Total Pendapatan			Rp. 250.000
D. Keuntungan			
1.	Total Pendapatan	Rp. 250.000	
2.	Total Biaya	Rp. 193.500	
Keuntungan Bersih		Total Pendapatan - Total Biaya	Rp. 56.500

Tabel 3.3 Analisis Keuntungan

Rumus BEP :

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual Per Unit} - \text{Biaya variabel Per Unit}}$$

1) Perhitungan

a) Biaya Tetap = Rp. 140.000

b) Biaya Variabel per Bingkai Foto :

1. Total Biaya Variabel = Rp. 53.500

2. Jumlah Bingkai Foto yang diproduksi = 10

3. Biaya Variabel per bingkai foto

$$= \text{Rp. } 53.500 / 10$$

$$= \text{Rp. } 5.350$$

c) Biaya Produksi per Unit

$$= (\text{Biaya Tetap} + \text{Biaya Variabel}) / \text{Jumlah Unit}$$

Produksi

$$= (\text{Rp. } 140.000 + \text{Rp. } 53.500) / 10$$

$$= \text{Rp. } 19.350$$

d) Harga Jual per Unit

$$= \text{Biaya Produksi per Unit} + \text{Margin Keuntungan}$$

$$= \text{Rp. } 19.350 + (23\% \times \text{Rp. } 19.350)$$

$$= \text{Rp. } 19.350 + \text{Rp. } 5.418$$

$$= \text{Rp. } 24.768$$

Jadi harga Jual bingkai foto per-unit sebesar Rp.24.768 atau dibulatkan menjadi Rp.25.000

2) Menghitung BEP

$$\begin{aligned} \text{BEP}(\text{Unit}) &= \frac{\text{Rp.140.000}}{\text{Rp. 25.000} - \text{Rp.5.350}} \\ &= \frac{\text{Rp. 140.000}}{\text{Rp. 19.650}} \\ &= 7,12 \text{ Bingkai Foto} \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan ini, dapat diartikan bahwa perlu menjual sekitar 7 Bingkai Foto untuk mencapai titik impas dalam sekali produksi per unit.

Dalam menganalisis kelayakan usaha bingkai foto berbahan daur ulang, dilakukan perhitungan biaya dan pendapatan untuk mengetahui seberapa besar keuntungan yang diperoleh. Perhitungan ini dilakukan dengan membagi biaya ke dalam dua jenis, yaitu biaya tetap dan biaya variabel.

a. Biaya Tetap (Fixed Cost)

Biaya tetap adalah biaya yang dikeluarkan satu kali untuk keperluan alat yang digunakan dalam proses produksi. Biaya ini tidak berubah meskipun jumlah produksi bertambah atau berkurang.

Contoh alat yang termasuk dalam biaya tetap adalah:

No.	Nama Barang	Biaya
1	Gunting	Rp. 3.000
2	Alat Lem Tembak	Rp. 10.000
3	Cutter	Rp. 5.000

4	Penggaris	Rp. 2.000
5	Cetakan kertas daur ulang ukuran A3	Rp. 20.000
6	Blender	Rp. 100.000
Total Biaya Tetap (FC)		Rp. 140.000

Tabel 3.4 Biaya Tetap Produk

b. Biaya Variabel (Variable Cost)

No.	Nama Barang	Biaya
1	Kardus Bekas	Rp. -
2	Cangkang Kerang	Rp. -
3	Tali rotan	Rp. 3.000
4	Plastik Mika	Rp. 2.500
5	Cat Akrilik	Rp. 13.000
6	Lem kayu	Rp. 11.000
7	Isi Lem Tembak	Rp. 6.000
8	Resin	Rp. 18.000
Total Biaya Variabel (VC)		Rp. 53.500

Tabel 3.5 Biaya Variabel Produk

Jika dalam satu bulan dilakukan 2 kali siklus produksi (setara dengan menghasilkan 20 bingkai foto), maka keuntungan bersih bulanan dapat dihitung sebagai berikut:

1. Total Biaya Produksi Bulanan (TC)

Biaya variabel bulanan:

$$2 \times \text{Rp.}53.500 = \text{Rp.}104.000$$

Total biaya bulanan:

$$TC = FC + VC \text{ bulanan}$$

$$TC = \text{Rp. } 140.000 + \text{Rp. } 107.000 = \text{Rp. } 247.000$$

2. Total Pendapatan (TR)

Jika harga jual per bingkai foto adalah Rp. 25.000, maka pendapatan dari 20 bingkai adalah:

$$TR = \text{Jumlah Produksi} \times \text{Harga Jual per Unit}$$

$$TR = 20 \times \text{Rp. } 25.000 = \text{Rp. } 500.000$$

3. Keuntungan Bersih (Profit)

Keuntungan bersih diperoleh dari selisih antara total pendapatan dan total biaya, dengan rumus:

$$\text{Profit} = TR - TC$$

$$\text{Profit} = \text{Rp. } 500.000 - \text{Rp. } 247.000 = \text{Rp. } 253.000$$

Berdasarkan perhitungan tersebut, usaha bingkai foto dari bahan daur ulang mampu memberikan keuntungan bersih sebesar Rp. 253.000 per bulan. Usaha ini dinilai layak dijalankan karena tidak hanya menghasilkan keuntungan secara ekonomi, tetapi juga memiliki nilai lingkungan dengan memanfaatkan limbah yang tersedia di sekitar menjadi produk yang bernilai jual.

H. Rencana Anggaran Biaya

Dalam proses pembuatan Bingkai Foto dari *Eco-Board Waste* ini memiliki anggaran biaya yang telah dirincikan. Hal ini bertujuan agar biaya yang digunakan tepat guna dan tepat sasaran. Adapun yang menjadi anggaran biaya dalam Bingkai Foto dari *Eco-Board Waste* ini adalah sebagai berikut:

No	Bahan Baku	Satuan	Biaya Sekali Produksi (Rp)	Biaya Produksi Bulanan (Rp)
Biaya Bahan Baku				
1.	Gunting	1 Unit	Rp. 6.000	Rp. 6.000
2.	Alat Lem Tembak	1 Unit	Rp. 15.000	Rp. 10.000
3.	Cutter	1 Unit	Rp.10.000	Rp. 10.000
4.	Penggaris	1 Unit	Rp. 5.000	Rp. 5.000
5.	Cetakan kertas daur ulang ukuran A3	1 Unit	Rp. 30.000	Rp. 30.000
6.	Blender	1 Unit	Rp. 125.000	Rp. 125.000
7.	Kardus Bekas	1	Rp. -	Rp. -
8.	Cangkang Kerang	-	Rp. -	Rp. -
9.	Tali rotan	1meter	Rp. 5.000	Rp. 10.000
10.	Plastik Mika	5 Lembar	Rp. 3.000	Rp. 6.000
11.	Cat Akrilik	2 botol (250 ml)	Rp. 15.000	Rp. 30.000

12.	Lem kayu	1 pcs (350gram)	Rp. 15.000	Rp. 30.000
13.	Isi Lem Tembak	3 Tangkai	Rp. 6.000	Rp. 12.000
14.	Resin	1 botol (200gr)	Rp. 20.000	Rp. 40.000
Jumlah			Rp. 255.500	Rp. 314.000
Biaya Kemasan				
1.	Paper Bag	1 Pcs	Rp. 10.000	Rp.20.000
2.	Stiker kemasan	10 lembar	Rp. 6.000	Rp.12.000
Jumlah			Rp. 16.000	Rp. 32.000
Biaya Operasional				
1.	Transportasi	-	Rp. 20.000	Rp. 20.000
Jumlah			Rp. 20.000	Rp. 20.000
Total Biaya Keseluruhan Per Bulan			Rp. 366.000	

Tabel 3.6 Rencana Anggaran Biaya Kegiatan

Berdasarkan tabel diatas adapun total biaya bahan baku sekali produksi dalam pelaksanaan kegiatan program ini mencapai Rp. 255.500 dan biaya bulanan Rp. 314.000. Selanjutnya, biaya kemasan meliputi paper bag dengan biaya total sekali produksi Rp. 16.000 dan bulanan Rp. 32.000. Biaya operasional yang dicatat hanya transportasi dengan total biaya Rp. 20.000 untuk setiap kali produksi maupun bulanan. Jika dijumlahkan, total biaya keseluruhan produksi per bulan mencapai Rp. 366.000.

I. Rencana Jadwal Kegiatan

Berikut ini merupakan jadwal kegiatan yang telah penulis lakukan dalam melaksanakan Program Kreativitas Mahasiswa berjalan dalam bentuk tabel sebagai berikut:

No.	Kegiatan	Waktu / Bulan / Tahun / Minggu 2025																	
		Ke-1			Ke-2			Ke-3			Ke-4			Ke-5			Ke-6		
1.	Perencanaan	■	■	■															
2.	Survey Bahan Baku			■															
3.	Pelatihan dan Praktek				■	■	■												
4.	Publikasi dan Promosi							■	■	■		■	■		■	■			
5.	Produksi					■	■	■	■	■		■	■						
6.	Pemasaran					■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
7.	Evaluasi			■		■	■		■	■		■	■		■	■		■	■
8.	Pembuatan Laporan										■	■	■	■	■	■	■	■	■

Tabel 3.7 Rencana Jadwal Kegiatan PKM

Dari tabel di atas, cenderung beralasan bahwa:

1. Sebelum melakukan beberapa tahapan yang kami lakukan pertama kali adalah tahap perencanaan, dimana merencanakan inovasi baru.
2. Tahapan kedua yakni melakukan survey pasar sebagai langkah awal, dan merencanakan inovasi. Tujuan kami melakukan survey ini adalah untuk mengetahui kondisi pasar dan minat konsumen.
3. Setelah itu melakukan pemilihan alat dan bahan untuk menyediakan tempat serta sarana dan prasarana penunjang proses produksi.
4. Tahap selanjutnya adalah mendaftarkan produk agar mendapatkan HKI yang pendaftarannya di LPPM kampus UINFAS Bengkulu untuk keberlanjutan usaha yang akan dijalankan.
5. Tahap selanjutnya adalah produksi. Setelah melakukan survei bahan dan produk telah didaftarkan HKI, saya lanjut pada tahap produksi bingkai foto dari *Eco-Board Waste* yang nantinya akan saya pasarkan di berbagai media sosial dan kepada masyarakat secara langsung.
6. Setelah itu melakukan promosi terhadap produk yang saya buat. Promosi dilakukan dengan cara menggunakan media *social*, antara lain: whatsapp, dan akuninstagram, dan facebook.

7. Tahapan selanjutnya adalah proses mengevaluasi kekurangan dan kelebihan dari produk.
8. Tahapan terakhir adalah laporan kegiatan usaha yang sudah dilakukan selama proses produksi bingkai foto dari *Eco-Board Waste* berlangsung untuk diserahkan laporan akhirnya kepada pihak kampus.

Adapun realisasi waktu pelaksanaan dari program ini adalah sebagai berikut

Tabel 3.8 Realisasi Jadwal Kegiatan Program

No	Tahapan Kegiatan	Rencana Waktu Pelaksanaan	Realisasi waktu pelaksanaan	Keterangan / Catatan Perubahan
1	Perencanaan dan Persiapan	Bulan ke-1	Bulan ke-1 dan ke-2	Terdapat kendala kesehatan sehingga kegiatan perencanaan mundur ke awal bulan ke-2
2	Produksi Tahap I	Bulan ke-2	Bulan ke-3	Produksi pertama dilakukan setelah penyesuaian bahan dan biaya

3	Produksi Tahap II	Bulan ke-3	Bulan ke-5	Dari rencana 4 kali produksi, hanya 2 kali terealisasi karena kendala waktu dan biaya
4	Pemasaran Produk	Bulan ke-2	Bulan ke-3	Pemasaran ditunda ke bulan ke-3 karena produksi mengalami keterlambatan
5	Evaluasi dan Pelaporan	Bulan ke-6	Bulan ke-7	Evaluasi dilakukan setelah seluruh kegiatan produksi dan pemasaran selesai

Dalam pelaksanaan program “Transformasi Eco-Board Waste Menjadi Produk Kreatif Berdaya Saing Berbasis Ekonomi Syariah (Produk Bingkai Foto)”, terdapat beberapa penyesuaian terhadap jadwal kegiatan yang telah direncanakan sebelumnya. Perubahan ini disebabkan oleh kendala waktu dan biaya yang dihadapi penulis selama proses produksi.

Pada tahap produksi yang semula dijadwalkan dilakukan sebanyak empat kali produksi, realisasinya hanya dapat terlaksana sebanyak dua kali, yaitu pada bulan ke-3 dan bulan ke-5. Hal ini terjadi karena keterbatasan dana yang dimiliki serta waktu yang tidak mencukupi untuk melakukan seluruh tahapan produksi sesuai rencana awal. Meskipun demikian, dua kali produksi yang berhasil dilakukan tetap menghasilkan produk yang sesuai dengan target kualitas yang diharapkan.

Selain itu, kegiatan pemasaran produk yang semula direncanakan akan dimulai pada bulan ke-2, mengalami perubahan dan baru dapat dilaksanakan pada bulan ke-3. Penundaan ini terjadi karena proses produksi tahap awal memerlukan waktu lebih lama dari perkiraan akibat penyesuaian bahan dan pengujian kualitas produk. Setelah produksi tahap pertama selesai, kegiatan pemasaran mulai dilakukan melalui media sosial serta penitipan produk di beberapa toko aksesoris dan fotokopi di sekitar kampus.

Secara keseluruhan, meskipun terjadi beberapa hambatan, kegiatan tetap berjalan dengan baik dan mencapai hasil yang diharapkan. Penyesuaian jadwal tersebut menjadi bagian dari upaya menjaga kualitas produk serta efektivitas penggunaan sumber daya yang tersedia.