



LAPORAN AKHIR PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

Usaha K-Pin sebagai Upaya Pengembangan Potensi Akademik dan Kewirausahaan Mahasiswa Kedokteran

BIDANG KEGIATAN: PKM KEWIRAUSAHAAN

Diusulkan oleh:

| | | | |
|-----------|------------------|------------|---------------|
| Ketua | : Irfa Irawati | 2011730044 | Angkatan 2011 |
| Anggota 1 | : Sri Asmawati | 2010730101 | Angkatan 2010 |
| Anggota 2 | : Novita Nurahmi | 2011730076 | Angkatan 2011 |
| Anggota 3 | : Rizki Febrian | 2012730088 | Angkatan 2012 |

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA

JAKARTA

2012

**HALAMAN PENGESAHAN
PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA**

1. Judul kegiatan :Usaha K-Pin sebagai Upaya Pengembangan Potensi Akademik dan Kewirausahaan Mahasiswa Kedokteran
2. Bidang kegiatan : ()PKM-P (√)PKM-K ()PKM-KC
()PKM-T ()PKM-M
3. Bidang ilmu : (√)Kesehatan ()Pertanian
()MIPA ()Teknologi dan rekayasa
()Sosial ()Humaniora
Ekonomi
4. Ketua pelaksana kegiatan
 - a. Nama lengkap : Irfa Irawati
 - b. NIM : 2011730044
 - c. Jurusan : Pendidikan Dokter
 - d. Universitas/Institut/Politeknik : Universitas Muhammadiyah Jakarta
 - e. Alamat rumah dan No.Telp/HP : Rusunawa Asrama Putri UMJ. JL.KH. Ahmad Dahlan, Cirendeu, Ciputat-Tangerang Selatan HP (087770246922)
 - f. Alamat email : irfa_irawati@yahoo.com
5. Anggota pelaksana kegiatan/penulis : 3 orang
6. Dosen pendamping
 - a. Nama lengkap dan gelar : Dr.Suherman, Ph.D
 - b. NID/NIDN : 20.825/0325116804
 - c. Alamat rumah dan No. telp/HP : Taman Harapan Baru, Jl. Vanda III, Blok A9 No.3Bekasi Barat, HP(081387666385)
7. Biaya kegiatan total
 - a. Dikti : Rp 9.660.000,00
 - b. Sumber lain
8. Jangka waktu pelaksanaan : 4 bulan

Menyetujui,
Wakil Dekan III FKK UMJ

Jakarta, 19 Agustus 2013
Ketua Pelaksana kegiatan



Slamet

Irfawati

(dr.Slamet Sudi Santoso, M.Pd.Ked)
NID: 20.693

(Irfawati)
NIM: 2011730044

Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan

Dosen Pendamping



Sularno

Suherman

(Ir. Sularno, M.Si)
NID: 20.314

(Dr.Suherman, Ph.D)
NID/NIDN: 0325116804

ABSTRAK

Saat ini, Pemahaman mahasiswa kedokteran tentang anatomi, fisiologi, dan ilmu kedokteran lainnya menurun karena sistem pembelajaran yang berbeda dengan terdahulu. Oleh karena itu, membutuhkan sebuah ide kreatif untuk mengatasi kegalauan mahasiswa dan meningkatkan pemahaman mahasiswa kedokteran mengenai anatomi, fisiologi, dan cabang ilmu kedokteran lainnya sehingga dapat meningkatkan potensi akademik. Selain itu, masyarakat awam juga kurang sadar akan kesehatan sehingga membutuhkan pemahaman yang sederhana mengenai ilmu-ilmu kedokteran dan kesehatan. Oleh sebab itu, ide kreatif tersebut dapat diaplikasikan dalam bentuk *brand* baru di bidang fashion khususnya usaha kaos dengan nama *K-Pin*, karena *brand* tersebut unik dan mempunyai nama khas sendiri pasti akan menarik perhatian masyarakat luas serta kaos disukai oleh seluruh kalangan dari anak-anak sampai orang tua. *K-Pin* ini merupakan akronim dari Kaos-Pintar, akan tetapi, cara membaca singkatannya dengan ejaan *K-Pin* (*Ka-Pin*), hal ini untuk mudah didengar, diucap sehingga *brand K-Pin* dapat disukai oleh orang banyak. Usaha kaos ini dinamakan dengan *K-Pin* karena akan dijadikan sebagai media wirausaha dan peningkatan pemahaman terutama mahasiswa kedokteran mengenai anatomi, fisiologi, dan ilmu kedokteran lainnya serta umumnya untuk masyarakat luas. Produk kaos yang didesain khusus untuk fashion dan edukasi akan dirancang dengan pembuatan kaos yang berisikan gambar dan penjelasan singkat dengan bahasa yang mudah dimengerti seputar anatomi, fisiologi, dan ilmu kedokteran lainnya. Sasaran bisnis *K-Pin* diharapkan bukan hanya untuk mahasiswa kedokteran saja, namun masyarakat luas juga agar masyarakat luas dapat mengetahui seputar ilmu-ilmu kedokteran dan kesehatan.

Kata Kunci: *K-Pin (Kaos-Pintar), brand baru, peluang usaha, fashion dan edukasi.*

Kata Pengantar

Puji syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis bisa menyelesaikan laporan akhir ini sesuai dengan waktu yang telah ditentukan. Laporan ini dibuat dengan maksud untuk melengkapi tahap penilaian program kreativitas mahasiswa.

Penulis mengetahui dan memahami bahwa dalam pembuatan laporan ini masih terdapat banyak kekurangan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang bersifat membangun dari pembaca di harapkan untuk kesempurnaan penulisan di masa yang akan datang.

Tidak lupa penulis ucapkan terima kasih kepada semua pihak yang secara langsung maupun tidak langsung telah membantu dalam proses pembuatan laporan ini. Terima kasih kepada Allah SWT, orang tua, dosen pembimbing yaitu Dr. Suherman, Ph.D dan semua teman mahasiswa Universitas Muhammadiyah Jakarta prodi pendidikan dokter angkatan 2010,2011 dan 2012. Pada akhirnya penulis berharap laporan ini bisa menjadi tulisan yang bermanfaat untuk diri penulis sendiri maupun untuk para pembaca.

Jakarta, 19 Agustus 2013

Penyusun

A. LATAR BELAKANG MASALAH

Di era globalisasi, persaingan semakin ketat. Pengusaha harus dapat mengaplikasikan usahanya dengan inovatif sehingga *brand-brand* yang dihasilkan dapat berkembang di masyarakat, baik dalam negeri, maupun luar negeri. Saat ini, banyak pengusaha muda yang sukses dengan menunjukkan keberhasilan usahanya melalui bantuan modal.

Oleh karena itu, berdasarkan latar belakang yang dibuat. Penulis ingin mengaplikasikan bakat dalam bidang wirausaha terutama dalam bidang fashion untuk menciptakan *brand* baru karena setiap orang pasti akan tertarik dengan kehadiran *brand-brand* baru yang kreatif, inovatif, unik, dan bermanfaat. Penulis bermaksud untuk melakukan usaha dalam bidang fashion dengan mengemban misi khusus. Diawali dari pengalaman penulis sebagai mahasiswa kedokteran, jadi ide ini akan memberikan solusi terutama bagi mahasiswa kedokteran dan masyarakat luas.

Mahasiswa kedokteran sendiri membutuhkan sebuah ide kreatif untuk mengatasi kegalauan mahasiswa dan meningkatkan pemahaman mahasiswa kedokteran mengenai anatomi, fisiologi, dan cabang ilmu kedokteran lainnya sehingga dapat meningkatkan potensi akademik dan memudahkan pemahaman agar mengatasi kegalauan mahasiswa mengenai cara memahami anatomi, fisiologi, dan cabang ilmu kedokteran lainnya dengan mudah. Selain itu, masyarakat awam juga kurang sadar akan kesehatan sehingga membutuhkan pemahaman yang sederhana mengenai ilmu-ilmu kedokteran dan kesehatan. Oleh sebab itu, penulis merekomendasikan untuk menciptakan *brand* baru dalam bidang fashion khususnya usaha kaos dengan nama *K-Pin*, *K-Pin* ini merupakan akronim dari Kaos-Pintar, akan tetapi, cara membaca singkatannya dengan ejaan *K-Pin* (*Ka-Pin*), hal ini untuk mudah didengar, diucap sehingga *brand* ini dapat disukai oleh orang banyak. Usaha kaos ini dinamakan dengan *K-Pin* karena akan dijadikan sebagai media wirausaha dan peningkatan pemahaman mahasiswa kedokteran mengenai anatomi, fisiologi, dan ilmu kedokteran lainnya. Berdasarkan fakta, kaos disukai oleh semua kalangan dari anak-anak sampai orang tua. Produk *K-Pin* akan didesain khusus untuk fashion dan edukasi, serta akan dirancang dengan pembuatan kaos yang berisikan gambar dan penjelasan seputar anatomi, fisiologi, dan ilmu kedokteran lainnya. Bisnis *K-Pin* diharapkan bukan hanya untuk mahasiswa kedokteran saja, namun masyarakat luas agar mengetahui seputar ilmu-ilmu kedokteran dan kesehatan melalui media *K-Pin* yang dibuat sederhana, namun kaya ilmu.

K-Pin yang penulis rancang akan menjadi harapan *brand* baru yang bisa menembus dunia pasar dalam bidang fashion dan edukasi atau akademik. Diharapkan dengan berjalannya usaha ini dapat meningkatkan jiwa kewirausahaan dan potensi akademik terutama mahasiswa kedokteran apabila memakai kaos yang penulis rancang karena tulisan kaos dijadikan sebagai media edukasi. Berdasarkan uraian di atas, penulis akan memulai usaha dalam bidang fashion dan edukasi dengan menciptakan *brand* baru yang mudah dikenal dan disukai terutama oleh mahasiswa kedokteran, maupun masyarakat luas, serta dapat bermanfaat dalam peningkatan pengetahuan dan pemahaman mengenai anatomi, fisiologi, dan ilmu kedokteran dan kesehatan lainnya.

B. PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan latar belakang yang penulis jabarkan. Penulis merumuskan suatu masalah bahwa mahasiswa-mahasiswa kedokteran kurang mendapatkan pemahaman yang mendetail mengenai ilmu kedokteran karena sistem pendidikan yang berubah menggunakan KBK dan

problem base learning dengan waktu pendidikan yang lebih singkat, masyarakat luas pada umumnya kurang memahami seputar ilmu kedokteran dan kesehatan. Kaos pintar ini, bukan hanya dijadikan *brand* baru dalam bidang fashion, tetapi juga dapat dijadikan media edukasi untuk meningkatkan pemahaman seputar ilmu kedokteran dan kesehatan kepada mahasiswa kedokteran dan masyarakat luas. Usaha *K-Pin* merupakan hal yang baru dalam bidang fashion dan pendidikan. Oleh karena itu, masalah yang akan kami hadapi adalah bagaimana agar mahasiswa-mahasiswa kedokteran dan masyarakat bisa tertarik dan memberikan respon yang baik dari apa yang kami tawarkan kepada mereka.

C. TUJUAN

Secara umum tujuan program Usaha *K-Pin* sebagai Upaya Pengembangan Potensi Akademik dan Kewirausahaan Mahasiswa Kedokteran adalah mengambil peluang usaha dengan jumlah konsumen sangat besar dan juga sebagai bahan pembelajaran. Adapun tujuan secara khusus adalah mengembangkan potensi akademik dalam bidang kedokteran dan kesehatan khususnya untuk mahasiswa kedokteran, umumnya untuk masyarakat luas melalui usaha *K-Pin* dengan tulisan bersifat edukatif dalam kaos tersebut. Usaha ini juga dijadikan sebagai tambahan finansial bagi diri sendiri dan tim yang sifatnya untuk biaya hidup dan kuliah.

Tujuan lain yang kami harapkan adalah sebagai berikut:

1. *Segi inovatif*

Segi inovatif dari program ini adalah bagaimana kami menciptakan suatu *brand* baru dalam bidang fashion yang berfungsi sebagai edukasi, disukai masyarakat dan dikenal untuk pengembangan potensi akademik terutama untuk mahasiswa kedokteran dan masyarakat luas melalui produk *K-Pin*.

2. *Segi Produktif*

Dengan program ini, diharapkan akan timbul jiwa kewirausahaan dalam diri mahasiswa yang menjalankan usaha tersebut. Selain itu, *brand* yang kami usahakan akan mampu bersaing dalam dunia pasar.

3. *Segi edukatif*

Dengan program ini, diharapkan akan meningkatkan pemahaman dalam bidang kedokteran dan kesehatan melalui penciptaan *brand* baru dalam bentuk kaos dengan desain tulisan kaos yang unik dan bermanfaat sehingga dapat meningkatkan potensi akademik baik untuk mahasiswa kedokteran, maupun masyarakat luas.

D. LUARAN YANG DIHARAPKAN

1. Membantu mahasiswa kedokteran dalam hal pembelajaran
2. Menciptakan *brand* baru yang bisa diterima di masyarakat dalam hal fashion dan edukasi.
3. Menciptakan media edukasi melalui fashion yang menarik dan disukai oleh orang banyak
4. Menjadikan *K-Pin* sebagai produk andalan mahasiswa kedokteran dan mampu bersaing dengan *brand-brand* lainnya didalam pasar.
5. Memberikan pengetahuan mengenai anatomi, fisiologi, serta ilmu kedokteran dan kesehatan lainnya secara sederhana kepada seluruh mahasiswa kedokteran dan masyarakat luas pada umumnya.
6. Mampu menembus pasar online

E. KEGUNAAN

1. Bagi mahasiswa yang menjalankan, program ini akan sangat bermanfaat untuk mengembangkan jiwa kewirausahaan, dan kreativitas mahasiswa. Selain itu, pengembangan lebih lanjut dari usaha ini juga akan menambah potensi dari mahasiswa itu sendiri, dan akan lebih menunjang finansial mereka sehingga dapat hidup lebih mandiri.
2. Bagi mahasiswa kedokteran yang menjadi sasaran pemasaran produk ini, dapat menjadi salah satu pilihan untuk *fashion style* dan menambah pemahaman terhadap ilmu-ilmu kedokteran dan kesehatan yang sudah diterima.
3. Bagi masyarakat yang menjadi sasaran pemasaran produk ini, dapat menjadi salah satu pilihan untuk berpakaian dan menambah pengetahuan mereka dalam hal kedokteran.

F. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

Analisis aspek finansial dalam membuka sebuah usaha sangat diperlukan, terutama untuk melihat kelayakan usaha tersebut. Usaha kaos pintar ini merupakan suatu prospek bisnis yang menguntungkan tingkat mahasiswa. Oleh karena itu, tim pelaksana memilih usaha kaos pintar yang memiliki keunggulan dalam hal proses pembelajaran kedokteran dan kesehatan.

Penjelasan analisis usaha adalah sebagai berikut:

1. Analisis peluang usaha

a. Jenis produk

i. Nama Produk : *K-Pin* (Kaos Pintar)

Kaos pintar adalah produk kaos yang didesain khusus untuk tujuan edukasi dan fashion. kaos pintar berisi gambar dan penjelasan seputar anatomi, fisiologi, serta ilmu kedokteran dan kesehatan lainnya secara sederhana sehingga mampu dipahami oleh banyak orang. Oleh karena itu, sesuai namanya, produk ini adalah produk yang juga memiliki nilai seni tinggi, sehingga cocok untuk dijadikan *style* pilihan.

ii. Bentuk produk : kaos

iii. Karakteristik produk : *fashion* dan edukatif

iv. Keunggulan produk :

- a. Belum ada produk sejenis yang beredar di pasaran
- b. Bernilai seni tinggi
- c. Praktis dan mudah digunakan
- d. Ergonomis
- e. Edukasi

b. Analisis Potensi Pasar

STP (*Segmentation, Targetting & Positioning*)

1. Segmentation

Segmentasi, yakni cara memilah-milah kelompok konsumen berdasarkan potensial penawaran produk yang berbeda-beda. Kelompok konsumen dibagi menjadi tiga segmen, yaitu mahasiswa kedokteran dan kesehatan, remaja usia sekolah, dan masyarakat luas.

2. Targetting

Target utama adalah mahasiswa kedokteran yang sedang menjalankan pendidikan kedokteran dan terutama pada mahasiswa baru kedokteran yang ingin lebih mengetahui tentang ilmu kedokteran secara dini dan mudah. Tetapi tidak menutup kemungkinan kepada para mahasiswa fakultas lain dan semua kalangan masyarakat,

baik muda maupun tua. target lainnya adalah remaja usia sekolah yang banyak menggemari *fashion*.

3. *Positioning*

Konsumen melihat produk *K-Pin* ini merupakan sebuah inovasi baru dalam *fashion* dan sistem pembelajaran yang mudah dan cepat.

c. Teknik dan strategi produksi dan pemasaran

1. Strategi konsep desain

Konsep desain yang kami siapkan adalah sebuah prototipe yang praktis dan mudah digunakan. Selain itu, desainnya juga akan diberikan sentuhan seni dan edukasi yang akan menambah nilai jual dari produk ini. Pengamatan akan dilakukan terlebih dahulu mengenai selera dan kebutuhan konsumen, setelah itu desain pun akan ditentukan dengan rapat divisi Desain dan Produksi. Dengan begitu, produk yang sesuai dengan selera pasar dan kreatif pun akan tercipta.

2. Promosi *online*

Promosi *online* akan dilakukan melalui situs-situs marketing, blog, maupun situs jejaring sosial, oleh divisi Pemasaran. Dengan cara promosi ini, diharapkan jangkauan konsumen dapat meluas sehingga distribusi produk ini tidak hanya sampai di lingkungan lokal saja.

3. Katalog dan poster produk

Katalog dan poster produk akan disebar di lingkungan sekitar konsumen target, sehingga mereka dapat mengetahui info lebih lanjut mengenai produk ini: dimana bisa mendapatkannya, kegunaannya, harga, dan sebagainya.

2. *Analisis pesaing*

Persaingan bisnis bagi program ini dapat dianggap tidak ada, karena belum pernah ada produk yang sejenis.

3. *Analisis lingkungan usaha*

Tabel 1. *Analisis Peluang*

| Peluang | Keterangan |
|--|--|
| 1. Persaingan ✓ Tidak ada persaingan untuk produk sejenis ✓ Nilai seni tinggi ✓ Edukasi | Nilai keunikan, kesenian, dan edukasi yang ditonjolkan pada produk ini akan menghasilkan daya saing yang tinggi |
| 2. Peluang pasar ✓ Perluasan pasar | Produk yang unik, baru, dan bermanfaat ini akan cepat menyebar di kalangan mahasiswa kedokteran sampai masyarakat yang akan tertarik untuk mencari produk ini. |
| 3. Kemajuan teknologi ✓ Pengembangan teknologi produksi ✓ Pemanfaatan internet | Pemanfaatan internet dapat menunjang baik kegiatan pengembangan mau pun distribusi dan promosi produk ini |

| Kekuatan | Keterangan |
|-----------|--------------------------------|
| 1. Produk | Keunikan, edukasi, serta nilai |

| | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ✓ Keunikan ✓ Harga jual ✓ Nilai seni ✓ Nilai edukasi | ergonomis dari produk ini akan memancing rasa ingin tahu masyarakat untuk membeli produk ini |
| <p>2. Pelayanan Pelanggan</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Keramahan pelayanan ✓ Pelayanan online | Kami menyediakan pelayanan bagi pelanggan jika mereka mengalami kesulitan dalam pemesanan produk ini |
| <p>3. Organisasi dan SDM</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Kreatif dan inovatif ✓ Pemberdayaan mahasiswa kedokteran | Program ini dirancang oleh mahasiswa kedokteran yang memiliki ide-ide kreatif dan inovatif. Selain itu, pemberdayaan mahasiswa kedokteran sebagai sasaran utama juga diharapkan dapat lebih menunjang pemahaman terhadap edukasi yang ditampilkan dalam produk K-pin. |
| <p>4. Sistem manajemen</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Sistem pembukuan ✓ Sistem administrasi | Lengkapya data keuangan dan pelanggan membuat mudahnya perusahaan mengontrol kinerja perusahaan dalam mencapai tujuan |

Tabel 2. Analisis Kekuatan

Tabel 3. Analisis Hambatan

| Hambatan | Keterangan |
|--|---|
| <p>1. Pemodalán</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Peminjaman modal | Keminiman akses dan informasi membuat tim memiliki hambatan dalam memenuhi kebutuhan modal untuk pengembangan program |

4. Analisis kelayakan usaha

1. Belum ada produk semacam ini di pasaran
2. *Brand* kaos masih diminati oleh masyarakat luas dari setiap kalangan tanpa memandang umur
3. Produk ini menawarkan kepraktisan, edukasi, dan nilai seni
4. Profit menjanjikan sebagai penghasilan tambahan
5. Dapat meningkatkan pemahaman mahasiswa kedokteran terhadap ilmu kedokteran dan kesehatan.
6. *K-Pin* yang diproduksi akan menjadi ciri khas produk yang ditawarkan dan menjadi salah satu *brand* kaos yang terkenal

5. Strategi pengembangan usaha

1. Strategi pemasaran
 - i. Membuat katalog produk untuk disebarakan ke calon konsumen
 - ii. Membuat sampel produk
 - iii. Pembuatan iklan di media cetak dan internet

- iv. Pengembangan wilayah distribusi
- v. Memberikan diskon khusus
2. Strategi produksi
 - i. Perbaikan desain sesuai dengan kebutuhan dan selera konsumen
 - ii. Peningkatan produktivitas tenaga kerja
 - iii. Survei harga supplier termurah dengan kualitas bagus
3. Strategi organisasi
 - i. Penarikan tenaga kerja
 - ii. Pengembangan SDM tenaga kerja
4. Strategi keuangan
 - i. Penambahan investasi modal usaha
 - ii. Pengendalian sistem keuangan

G. METODE PELAKSANAAN

a. Kerja Sama dengan Produsen Kaos Pakaian

K-Pin bekerja sama dengan *Toko Olympic* dan *Toko Nafri* yang beralamat di Blok A Pusat Grosir Pasar Tanah Abang Jakarta Pusat. Kerjasama yang telah dilakukan berupa *Toko Olympic* dan *Toko Nafri* sebagai produsen kaos dan *K-Pin* sebagai reseller.

K-Pin membeli kaos di *Toko Olympic* sebanyak 6 buah kaos panjang dengan ukuran M dengan harga satuan Rp. 25.000, 6 buah kaos pendek dengan ukuran M dengan harga satuan Rp. 20.000 dan di *Toko Nafri* 10 buah kaos panjang dengan harga satuan Rp. 21.000, 6 buah kaos pendek dengan harga satuan Rp. 20.000 dan 12 buah kaos dengan warna kombinasi dengan harga satuan Rp. 22.500

b. Kerja Sama dengan Sablon Pakaian

K-Pin juga bekerja sama dengan tempat sablon pakaian *Deni T-Shirt* yang beralamat di Jalan Ir.H. Juanda gang Melati Ciputat Tangerang Selatan. Kerjasama yang dilakukan berupa *K-Pin* mendesign dan *Deni T-Shirt* menyablon sesuai design yang telah dibuat.



Gambar 1. Design *K-Pin*

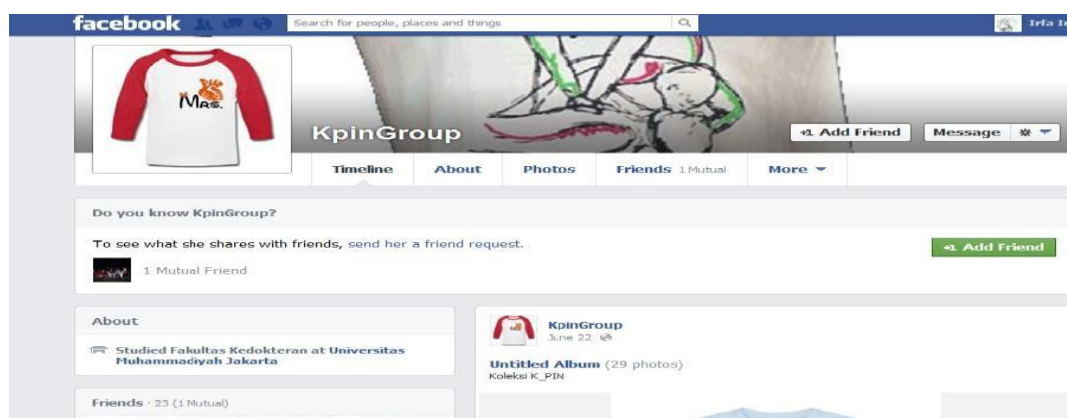
c. Publikasi

• Internet

K-Pin membuat akun facebook dan twitter sebagai media publikasi ke mahasiswa. Berikut ini merupakan tampilan publikasi *K-Pin* dalam jejaring sosial di internet.



Gambar 2. Tampilan Twitter *K-Pin*



Gambar 3. Tampilan Facebook *K-Pin*

d. Transaksi

- Pemesanan Pakaian

Pemesanan dilakukan secara *on-line* via twitter dan email dengan alamat kpingroup@yahoo.co.id. Pemesan mengirimkan orderan berupa gambaran umum pakaian/ desain pakaian beserta jenis bahan, ukuran, deadline pembuatan, dan jumlahnya.

- Penjualan Kaos *K-Pin*

kaos *K-Pin* mempromosikan melalui media jejaring social di internet. Pembeli menghubungi melalui email ataupun nomor telepon untuk melakukan pemesanan. Kaos *K-Pin* dikirim ke alamat pembeli dengan biaya pengiriman ditanggung oleh pembeli.

e. Evaluasi

Dalam program ini, tim *K-Pin* melakukan evaluasi setiap 2 minggu sekali. Evaluasi dilakukan pada proses publikasi, transaksi, kerja sama tim, dan manajemen keuangan. Kegiatan evaluasi diharapkan mampu meningkatkan produktivitas kerja *K-Pin*.

H. JADWAL KEGIATAN PROGRAM

Tabel 4. Jadwal Kegiatan Program

| Uraian Kegiatan | Bulan | | | | | | | | | | | |
|--------------------|-------|--|--|------|--|--|------|--|--|------|--|--|
| | ke-1 | | | ke-2 | | | ke-3 | | | Ke-4 | | |
| Persiapan kegiatan | | | | | | | | | | | | |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-----------------------------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| Pengadaan alat dan bahan | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Promosi | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Pelaksanaan Usaha | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Evaluasi perkembangan usaha | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Evaluasi kegiatan | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

I. RANCANGAN BIAYA PRODUKSI

a) Produksi

Tabel 5. Rancangan Biaya Produksi

| No. | Jenis pengeluaran (per bulan) | Jumlah bahan (perbulan) | Biaya satuan (Rp) | Total Waktu | Jumlah (Rp) |
|-------|-------------------------------|-------------------------|-------------------|-------------|-------------|
| 1 | Kaos polos | 100 | 50.000 | 6 bulan | 5.000.000 |
| 2 | Sablon | 100 | 20.000 | 6 bulan | 2.000.000 |
| 3 | Design | 100 | 5.000 | 6 bulan | 500.000 |
| 4 | Plastik | 100 | 1000 | 6 bulan | 100.000 |
| 7 | Upah pekerja | 2 | 100.000 | 6 bulan | 200.000 |
| Total | | | | | 7.800.000 |

b) Promosi

Tabel 6. Rancangan Biaya Promosi

| No. | Nama | Jumlah | Biaya satuan (Rp) | Jumlah biaya (Rp) |
|-------|---------|--------|-------------------|-------------------|
| 1 | Poster | 25 | 10.000 | 250.000 |
| 2 | Katalog | 20 | 5.000 | 100.000 |
| 3 | Brosur | 1000 | 1.000 | 1.000.000 |
| 4 | Web | 1 | - | - |
| Total | | | | 1.350.000 |

c) Distribusi

Tabel 7. Rancangan Biaya Distribusi

| No. | Nama | Total waktu (bulan) | Biaya perbulan (Rp) | Jumlah biaya (Rp) |
|-------|--------------------|---------------------|---------------------|-------------------|
| 1 | Pengantaran barang | 6 | 60.000 | 360.000 |
| Total | | | | 360.000 |

d) Rekapitulasi anggaran

Tabel 8. Rekapitulasi Anggaran

| No. | Jenis pengeluaran | Jumlah (Rp) |
|-------|-------------------|-------------|
| 1 | Biaya produksi | 7.800.000 |
| 2 | Biaya promosi | 1.350.000 |
| 3 | Biaya distribusi | 360.000 |
| 4 | Dana cadangan | 150.000 |
| Total | | 9.660.000 |

LAPORAN PENGGUNAAN BIAYA

Tabel 9. Penggunaan Biaya K-Pin

| No. | Tanggal | Kebutuhan | | Pemasukkan | Pengeluaran |
|-----|------------------|---|--|------------|---|
| | | Keterangan | Rincian | | |
| 1. | 25 April 2013 | Pembelian kaos : - 6 buah kaos panjang polos - 6 buah kaos pendek polos - 10 buah kaos V polos panjang - 6 buah kaos V polos pendek - 12 buah kaos kombinasi Transportasi ke Tanah Abang (PP) 2 orang | @ Rp. 25.000 @ Rp. 20.000 @ Rp. 21.600 @ Rp. 20.000 @ Rp. 22.500 Rp. 22.000 | | Rp. 150.000 Rp. 120.000 Rp. 216.000 Rp. 120.000 Rp. 270.000 Rp. 22.000 |
| 2. | 29 Mei 2013 | Pengeluaran K-PIN Pembelian kaos pesanan : - 25 buah Kaos hijau polos ukuran M - 25 buah kaos hijau polos ukuran L - 15 buah Kaos biru polos ukuran M - 15 buah Kaos biru polos ukuran L Biaya Transport : 1. Angkot pergi 2 org ke Ciputat 2. Angkot Cip-tempat sablon | @ Rp 20.000 @ Rp 23.360 @ Rp 20.000 @ Rp 23.333 Rp 5000,00 Rp 4000,00 | | Rp 500.000 Rp 584.000 Rp 300.000 Rp 350.000 |

| | | | | | |
|----|--------------|--|-----------------------------------|---------------|---|
| | | 3. Angkot sablon-UMJ 4. Ojek 2 orang | Rp 4000,00 Rp 20.000,00 | | |
| 3. | 01 Juni 2013 | Pengambilan kaos sablon pesanan BEM 1. Transport taxi pulang 2. Pembayaran sablon | Rp 20.000,00 Rp 400.000,00 | - | |
| 4. | 15 Juni 2013 | Pemasukkan K-PIN: terjual 3 buah baju panjang | - | Rp 120.000,00 | - |

Lampiran

| | |
|---|---|
|  <p>Nama perusahaan</p> |  <p>Alat sablon</p> |
|  <p>Foto bersama pekerja</p> |  <p>Mesin jahit</p> |
|  <p>Meja pemotongan</p> |  <p>Proses menjahit</p> |