

**KEGIATAN WIRAUSAHA MAHASISWA DENGAN MEMANFAATKAN LIMBAH
PERTANIAN SEBAGAI PRODUK HIASAN EKSFRESHO
(PENGHARUM RUANGAN BERAROMA KOPI)**

Ida Bagus Putu Surya Dharmendra

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Mahasaraswati Denpasar

Email: bagussurya826@gmail.com

Pande Komang Suparyana, S.TP., M.Agb.

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Mahasaraswati Denpasar

Email: panko.suparyana@gmail.com

Ni Made Dwi Nalayani

Program Studi Akutansi, Fakultas Ekonomi Bisnis, Universitas Mahasaraswati Denpasar

Atika Safitri

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Mahasaraswati Denpasar

Mayang Erika Putri

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Mahasaraswati Denpasar

Abstrak

Usaha ini menghasilkan produk hiasan eksfresko (pengharum ruangan beraroma kopi). Bahan baku pada pembuatan produk pengharum ruangan ini adalah kulit kopi dan kulit jagung. Dalam program ini pengusul mengambil limbah kulit kopi dari petani kopi di Desa Pupuan. Limbah pertanian kulit jagung diambil di Desa Kesiman yang merupakan penghasil komoditi jagung di Kota Denpasar. Pendapatan usaha produk hiasan eksfresko (pengharum ruangan beraroma kopi) selama periode sampai bulan agustus yaitu Rp 4.700.000,-, dengan jumlah penjualan 235 pcs dan harga per pcs adalah Rp. 20.000,-. Biaya tetap dalam usaha produk hiasan eksfresko (pengharum ruangan beraroma kopi) terdiri dari upah tenaga kerja, penyusutan, dan biaya pemasaran. Untuk biaya tidak tetap meliputi biaya pengadaan bahan baku seperti kulit kopi, kulit jagung, dan ranting kopi; pembelian bahan pembantu seperti karung goni, tali goni, pita; biaya bahan pengemas seperti plastik dan kotak kemasan, dan biaya utilitas. Biaya operasional usaha produk hiasan eksfresko (pengharum ruangan beraroma kopi) sampai bulan Agustus sebesar Rp. 4.253.500,-. Pada periode sampai bulan Agustus usaha produk hiasan eksfresko (pengharum ruangan beraroma kopi) ini mendapat Laba sebesar Rp. 446.500,-. Hambatan yang didapat dalam menjalankan usaha produksi pengharum ruangan beraroma kopi ini adalah kendala dalam pemasaran yang belum menyentuh secara maksimal target pasar yang ingin dicapai. Hal ini terjadi karena usaha baru dirintis sehingga konsumen belum mengenal produk ini. Kelangsungan dari usaha ini memerlukan promosi yang tepat dan pemasaran yang lebih gencar. Usaha ini merupakan peluang bisnis yang baik karena produk yang dihasilkan masih baru dan sedikit saingannya

Kata Kunci: Kulit kopi, kulit jagung, Limbah pertanian, Kewirausahaan

Abstract

This business produces eksfresko decoration products (coffee-scented air freshener). The raw materials of this room's air freshener products are coffee and corn husk. In this program the proposer takes coffee husk waste from coffee farmers in Pupuan Village. Corn husk agricultural waste is taken in Kesiman Village which is a producer of corn commodity in Denpasar City. The operating income of eksfresko products during the period until August is Rp 4,700,000, - with a total sales of 235 pcs and the price per pcs is Rp. 20,000. Fixed costs in the business of eksfresko products consist of labor costs, depreciation, and marketing costs. For variable costs, this includes the cost of procuring raw materials such as coffee husks, corn husks and coffee branches; purchase of auxiliary materials such as gunny sacks, jute rope, ribbons; packaging material costs such as plastics and packaging boxes, and utility costs. The operational costs of the eksfresko product until August amounted to Rp. 4,253,500. In the period until August, the products received a profit of Rp. 446,500. Obstacles obtained in running this coffee-scented room air freshener production business are obstacles in marketing that have not reached the maximum target market to be achieved. This happens because a new business is initiated so that consumers are not familiar with this

product. Continuation of this business requires proper promotion and more vigorous marketing. This business is a good business opportunity because the product produced is still new and has little competition

Keywords: Coffee husk, corn husk, Agricultural waste, Entrepreneurship

1. PENDAHULUAN

Pengolahan produk limbah kopi diharapkan memberi nilai tambah sehingga mempunyai pangsa pasar dan dapat menjadi peluang usaha baru. Dalam berwirausaha untuk membuka usaha yang baru akan terdapat berbagai masalah yang timbul, salah satunya adalah berapa pangsa pasar bagi produk tersebut. Dalam mempromosikan produk baru memerlukan teknik pengolahan, cara pemasaran serta promosi yang tepat agar produk limbah kopi yang dihasilkan dapat bersaing di pasaran. Oleh karena itu perlu dilakukan suatu teknik pengolahan limbah kopi menjadi produk yang dapat memenuhi selera konsumen dan teknik pemasaran serta promosi agar produk yang dihasilkan dapat memenangkan persaingan.

Bali merupakan salah satu daerah penghasil kopi yang terkenal di Indonesia, daerah pemasaran kopi Bali bahkan sudah sampai keluar negeri dengan ciri khas kopi Bali. Sebagai penghasil kopi, tentunya terdapat permasalahan dalam limbah kulit kopi yang dihasilkan. Limbah tersebut biasanya dijadikan pakan ternak dan pupuk organik. Berdasarkan fakta tersebut dan untuk menambah nilai limbah kopi yang terdapat pada petani kopi di Bali, maka perlu dihasilkan produk sampingan dari limbah kopi sehingga limbah kopi memiliki keunggulan. Pertimbangan ini berdasarkan pemikiran bahwa dengan adanya nilai tambah maka produk mempunyai perbedaan dengan produk yang telah beredar di pasaran. Limbah kopi berupa kulit dan ranting kopi serta ditambah dengan limbah kulit jagung yang banyak terdapat di Bali, mempunyai nilai tambah berupa fungsinya sebagai pengharum ruangan yang tidak terlalu menyengat aromanya dan dapat dijadikan hiasan dalam ruangan.

Tak perlu menyeduh kopi untuk selalu bisa menikmati aromanya. Kopi memiliki aroma khas yang unik. Beberapa orang memanfaatkan aroma kopi yang khas dan unik sebagai pengharum ruangan. Maka dari itu kita mencoba untuk membuat inovasi baru dari bahan yang jarang diperhatikan atau jarang dipakai tetapi bisa menjadi nilai jual, yaitu kulit biji kopi. Kulit biji kopi ternyata bisa dijadikan sebagai pengharum ruangan, dan aroma yang keluar dari kulit biji kopi sangatlah khas, dimana aroma yang timbul sangat fresh dan ada aroma asamnya. Dari aroma tersebut kita memberikan nama dari produk tersebut adalah EKSFRESHO. Dimana EKSFRESHO ini mampu memberikan aroma rasa yang sedikit beda dengan kopi.

Kami melihat saat kulit biji kopi dibuang begitu saja, dan kami berfikir untuk mencoba bereksperimen dengan kulit biji kopi tersebut, awalnya hanya mencoba mencium aroma dari kulit biji kopi, ternyata masih ada bau aroma kopi, dari sana kami mendapat ide untuk mencoba menumbuk kulit biji kopi dan setelah halus, bau aroma kopi masih tercium.

Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk menghasilkan produk limbah kopi yang memiliki nilai jual yang lebih dibandingkan sebelum diolah, serta melakukan penjajagan terhadap pangsa pasar produk limbah kopi sebagai hiasan dan pengharum ruangan dengan aroma yang tidak terlalu menyengat hidung. Kegiatan ini dapat menumbuhkan jiwa kewirausahaan mahasiswa, selain mendapatkan pengalaman dalam

pembuatan dan pemasaran produk yang tentu saja sangat berguna bagi mahasiswa setelah lulus untuk diimplementasikan dalam berwirausaha.

Pengolahan produk limbah kopi diharapkan memberi nilai tambah sehingga mempunyai pangsa pasar dan dapat menjadi peluang usaha baru. Oleh karena itu perlu dilakukan suatu tehnik pengolahan limbah kopi menjadi produk yang dapat memenuhi selera konsumen dan tehnik pemasarn serta promosi agar produk yang dihasilkan dapat memenangkan persaingan. Keunggulan produk kami di bandingkan yang lain, sebagai berikut: Mampu mengelolah limbah pertanian yang sudah tidak di pakai lagi, Dapat di jual dengan harga yang lebih murah yang mampu menarik konsumen karena produk EKSFRESHO terbuat dari limbah pertanian, Produk yang di hasilkan ramah lingkungan, dan Produk ini lebih unik dan menarik karena diberikan hiasan dengan limbah kulit jagung kering yang dibuat menyerupai bunga, sehingga dapat dijadikan sebagai hiasan ruangan.

2. METODE

2.1. Bahan Baku

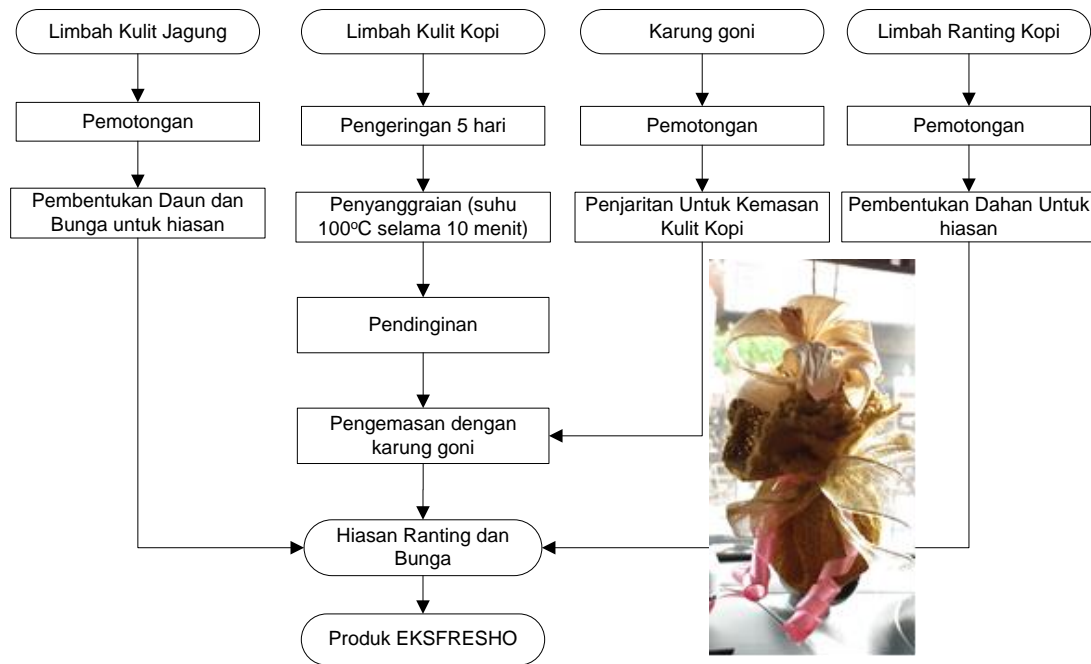
Bahan baku pada pembuatan produk pengharum ruangan ini adalah kulit kopi dan kulit jagung. Dalam program ini pengusul mengambil limbah kulit kopi dari petani kopi di Desa Pupuan. Limbah pertanian kulit jagung diambil di Desa Kesiman yang merupakan penghasil komoditi jagung di Kota Denpasar.

2.2. Alat / Teknologi

Untuk menunjang kegiatan usaha produk pengharum ruangan ini diperlukan perlengkapan dan peralatan usaha yang digunakan dalam proses produksi. Perlengkapan dan peralatan yang diperlukan adalah pisau, wajan, kompor, wadah peniris, *sealer*, timbangan.

2.3. Proses Produksi





Gambar 1. Proses Produksi

Kegiatan Produksi produk Eksfresho (pengharum ruangan beraroma kopi) dilakukan setiap minggu dimulai dari minggu kedua bulan Mei. Kegiatan produksi selama kegiatan sudah dilakukan sebanyak 5 kali. Produksi dimulai dari persiapan bahan baku seperti, kulit jagung, kulit kopi dan ranting kopi. Seluruh bahan baku dikeringkan agar produk lebih tahan lama. Setelah kulit kopi dikeringkan, kemudian disangrai untuk mengeluarkan aroma kopinya. Kulit kopi yang sudah disangrai didinginkan pada suhu ruang, kemudian dimasukkan dalam karung goni yang sudah dipotong sesuai ukuran. Banyaknya kulit kopi yang dimasukkan 50 gram. Setelah itu karung goni diikat dan diberi pita hiasan dan ditancapkan ranting kopi yang sebelumnya sudah dihiasi bunga dari kulit jagung. Produk yang sudah jadi tersebut ditambahkan tali goni untuk menggantung saat digunakan dan dikemas dalam kemasan plastik untuk menahan aroma kopi agar tidak keluar selama pemasaran. Setelah itu produk dimasukkan pada plastik mika dan diberi label. Produk Eksfresho kemudian siap dipasarkan. Untuk proses produksi, bahan baku dan produk jadi dapat dilihat pada Gambar 1.

2.4. Kapasitas Produksi

Kapasitas produksi ekonomis merupakan jumlah produksi tiap masa tertentu, dipandang dari berbagai pertimbangan yang paling menguntungkan (Sutojo, 2000). Setiap minggu dihasilkan produk 50 pcs. Kegiatan produksi sudah dilakukan sebanyak 5 kali. Sehingga jumlah produksi adalah 250 pcs sampai minggu kedua bulan Agustus. Kapasitas produksi merupakan kemampuan menghasilkan produk dalam suatu kegiatan, untuk produk eksfresho memiliki kapasitas produksi sebanyak 200 pcs setiap bulannya.

2.5. Tenaga Kerja

Manajemen Sumber Daya Manusia berperan penting karena SDM dapat menjadi sumber yang signifikan bagi keunggulan kompetitif, strategi organisasi dan dapat mempengaruhi kinerja organisasi (Robbins dan Coulter, 2010). Tenaga kerja yang melakukan kegiatan adalah seluruh Tim kegiatan, yang

berjumlah 3 orang dan dipimpin oleh 1 ketua dalam seluruh aktivitas kegiatan. Pekerja secara penuh melakukan kegiatan produksi setiap hari minggu dan melakukan pemasaran pada hari kerja, baik pemasaran secara online maupun secara langsung.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pasar yang potensial tidak selalu berarti kegiatan usaha bisa memanfaatkannya, tergantung juga peran manajemen usaha untuk memanfaatkan kesempatan tersebut. Pemborosan-pemborosan keuangan selalu bisa timbul meskipun didalam rencana semuanya nampak baik. Semua ini yang menjadikan aspek manajemen menjadi penting didalam pelaksanaan kegiatan ini.

3.1. Produk

Produk mencakup segala sesuatu yang memberikan nilai untuk memuaskan kebutuhan atau keinginan yang berpotensi memuaskan pelanggan (Tjiptono dan Diana, 2016). Pengemasan produk menggunakan kemasan plastik untuk kemasan primer dan box mika wrapping untuk kemasan sekundernya, agar dapat melindungi produk dari benturan saat distribusi. Dalam pemasaran, produk didistribusikan dengan cara mengantar langsung dan delivery via ekspedisi kepada konsumen melalui penjualan online. Berdasarkan pengamatan pasar potensial bagi produk ini adalah masyarakat umum dan wisatawan berusia dewasa dan orangtua, sehingga pemasaran langsung pun perlu dilakukan. Pemasaran langsung dapat dilakukan dengan mengikuti pameran bazar pada Car Free Day di Kota Denpasar dan dengan menitipkan produk di minimarket sekitar rumah Tim pelaksana kegiatan ini. Kegiatan Marketing dapat dilihat pada Gambar 2. Harga yang ditetapkan untuk produk ini adalah Rp. 20.000,- per pcs



Gambar 2. Kegiatan Marketing

3.2. Biaya Usaha

Biaya operasional adalah biaya yang berkaitan dengan kegiatan pengolahan bahan baku menjadi produk hiasan eksfresho (pengharum ruangan beraroma kopi). biaya oprasional ini terbagi atas biaya tetap, dan biaya tidak tetap. Biaya tetap merupakan biaya yang konstan, dan tidak tergantung

terhadap tingkat volume produksi, sedangkan biaya tidak tetap merupakan biaya yang besarnya berubah-ubah sesuai dengan perubahan tingkat volume produksi.

Biaya tetap dalam usaha produk hiasan eksfresho (pengharum ruangan beraroma kopi) terdiri dari upah tenaga kerja, penyusutan, dan biaya pemasaran. Untuk biaya tidak tetap meliputi biaya pengadaan bahan baku seperti kulit kopi, kulit jagung, dan ranting kopi; pembelian bahan pembantu seperti karung goni, tali goni, pita; biaya bahan pengemas seperti plastik dan kotak kemasan, dan biaya utilitas. Biaya operasional usaha produk hiasan eksfresho (pengharum ruangan beraroma kopi) sampai bulan Agustus sebesar Rp. 4.253.500,-. Biaya operasional usaha produk hiasan eksfresho (pengharum ruangan beraroma kopi) dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Biaya Operasional

No	Nama	Satuan	Harga	Jumlah	Total
1	Biaya Tetap				2.089.000
a	Upah	5	100.000	500.000	
b	Penyusutan			138.500	
	Sealer		20.000		
	Alat Produksi		27.500		
	Alat Sangrai		11.000		
	Kompor		65.000		
	Timbangan		15.000		
c	Pemasaran				
	Administrasi	1	628.000	628.000	
	Promosi	1	822.500	822.500	
2	Biaya Variabel				2.164.500
a	Kulit Kopi	250	400	100.000	
b	Kulit Jagung	250	200	50.000	
c	Karung Goni	250	2.250	562.500	
d	Bahan Pembantu	250	1.112	278.000	
e	Mika	250	2.056	514.000	
f	Transport	250	2.640	660.000	
TOTAL BIAYA OPERASIONAL					4.253.500

3.3. Pendapatan Usaha

Pendapatan usaha produk hiasan eksfresho (pengharum ruangan beraroma kopi) selama periode sampai bulan Agustus yaitu Rp 4.700.000,-, dengan jumlah penjualan 235 pcs dan harga per pcs adalah Rp. 20.000,-.

3.4. Laba/Rugi Usaha

Laba/Rugi menggambarkan penerimaan dan pengeluaran usaha produk hiasan eksfresho (pengharum ruangan beraroma kopi) setiap periode. Laba operasi adalah selisih dari total pendapatan dengan total biaya operasi, pada periode sampai bulan Agustus usaha produk hiasan eksfresho (pengharum ruangan beraroma kopi) ini mendapat Laba sebesar Rp. 446.500,-

4. PENUTUP

Simpulan

Bahan baku pada pembuatan produk pengharum ruangan ini adalah kulit kopi dan kulit jagung. Dalam program ini pengusul mengambil limbah kulit kopi dari petani kopi di Desa Pupuan. Limbah pertanian kulit jagung diambil di Desa Kesiman yang merupakan penghasil komoditi jagung di Kota Denpasar. Pendapatan usaha produk hiasan eksfresho (pengharum ruangan beraroma kopi) selama periode sampai bulan Agustus yaitu Rp 4.700.000,-, dengan jumlah penjualan 235 pcs dan harga per pcs adalah Rp. 20.000,-. Biaya tetap dalam usaha produk hiasan eksfresho (pengharum ruangan beraroma kopi) terdiri dari upah tenaga kerja, penyusutan, dan biaya pemasaran. Untuk biaya tidak tetap meliputi biaya pengadaan bahan baku seperti kulit kopi, kulit jagung, dan ranting kopi; pembelian bahan pembantu seperti karung goni, tali goni, pita; biaya bahan pengemas seperti plastik dan kotak kemasan, dan biaya utilitas. Biaya operasional usaha produk hiasan eksfresho (pengharum ruangan beraroma kopi) sampai bulan Agustus sebesar Rp. 4.253.500,-. Pada periode sampai bulan Agustus usaha produk hiasan eksfresho (pengharum ruangan beraroma kopi) ini mendapat Laba sebesar Rp. 446.500,-

Saran

Usaha ini merupakan peluang bisnis yang baik karena produk yang dihasilkan masih baru dan sedikit saingannya. Sehingga perlu disarankan untuk kelangsungan dari usaha ini memerlukan promosi yang tepat dan pemasaran yang lebih gencar. Hambatan dalam menjalankan usaha produksi pengharum ruangan beraroma kopi ini adalah kendala dalam pemasaran yang belum menyentuh secara maksimal target pasar yang ingin dicapai. Hal ini terjadi karena usaha baru dirintis sehingga konsumen belum mengenal produk ini.

5. UCAPAN TERIMAKASIH

Penulis menyampaikan terimakasih: kepada yang terhormat Direktur Kemahasiswaan Dirjen Pembelajaran dan Kemahasiswaan Kemristekdikti yang mendanai kegiatan PKM-K ini, Rektor, Wakil Rektor III Universitas Mahasaraswati Denpasar atas kesempatan, kepercayaan, dorongan dan kerjasamanya. Demikian juga kepada seluruh pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu atas kerjasama dan dukungannya terhadap kegiatan PKM-K Produk Hiasan Eksfresho (Pengharum ruangan beraroma kopi) ini

6. DAFTAR PUSTAKA

- Sutojo, S. 2000. Studi Kelayakan Proyek, Konsep, Teknik, Dan Kasus. Damar Mulia Pustaka. Jakarta
- Robbins, S. P., Coulter, M. 2010. Manajemen edisi kesepuluh. Erlangga. Jakarta
- Tjiptono, F., Diana, A. 2016. Pemasaran Esensi & Aplikasi. Andi. Yogyakarta