

HORAS FIBER (*CULTURE OF NORTH SUMATERA*) SEBAGAI PELUANG USAHA YANG INOVATIF DENGAN MEMANFAATKAN LIMBAH SERBUK KAYU YANG BERNILAI JUAL TINGGI

Hari Nugroho¹, Syaipul Rizki Simanullang², Ade Priyanti
Hasibuan³, Nur Afifah⁴

Pendidikan Matematika, FKIP UMSU, UMSU Medan^{1,2,3,4}

*Email: harinugtkj@gmail.com

RINGKASAN

Kebudayaan di Indonesia khususnya Sumatera Utara sudah banyak dilupakan oleh kalangan masyarakat umum, dikarenakan masyarakat sekarang lebih terpengaruh oleh budaya asing sehingga kurangnya minat masyarakat untuk mengenal kebudayaan daerah masing-masing. Kurangnya pengetahuan masyarakat mengenai kebudayaan Sumatera Utara inilah yang menggerakkan kami membuat sebuah produk kreatif dan inovatif yaitu Horas Fiber (Culture of North Sumatera). Horas Fiber adalah sebuah produk yang berupa miniatur tentang kebudayaan Sumatera Utara yang terbuat dari fiber glass dan memanfaatkan limbah serbuk kayu. Tujuan dari produk ini adalah untuk memperkenalkan dan melestarikan budaya yang ada di Sumatera Utara kepada kalangan masyarakat umum dan para wisatawan-wisatawan. Metode kegiatan yang dilakukan ada 5 tahap yaitu tahap perencanaan, tahap persiapan, tahap produksi, tahap pengemasan, dan tahap pemasaran. Hasil dalam kegiatan ini adalah penjualan di bulan Mei dengan target penjualan sebanyak 100 unit dan di bulan Juni dengan target penjualan sebanyak 150 unit semua produk terjual habis. Maka dapat disimpulkan bahwa Produk Horas Fiber dapat diterima dengan baik dan menarik antusias masyarakat untuk membeli produk Horas Fiber.

Kata kunci : Horas Fiber, Fiber Glass, Kebudayaan Sumatera Utara

SUMMARY

Culture in Indonesia, especially North Sumatra, has been largely forgotten by the general public, because people are now more influenced by foreign cultures so that there is a lack of public interest in getting to know the culture of their respective regions. This lack of knowledge about the culture of North Sumatra has driven us to create a creative and innovative product, Horas Fiber (Culture of North Sumatra). Horas Fiber is a product in the form of miniatures about North Sumatra culture made of glass fiber and utilizing wood powder waste. The purpose of this product is to introduce and preserve the culture that exists in North Sumatra among the general public and tourists. The method of the activities carried out are 5 stages, namely the planning stage, preparation stage, production stage, packaging stage, and marketing stage. The results in this activity were sales in May with a sales target of 100 units and in June with a sales target of 150 units all products were sold out. So it can be concluded that Fiber Horas Products can be well received and attract the enthusiasm of the community to buy Horas Fiber products.

Keywords: Horas Fiber, Glass Fiber, North Sumatra Culture

PENDAHULUAN

Sumatera Utara merupakan provinsi yang terdiri dari berbagai suku-suku atau etnis, dimana penduduk asli Sumatera Utara adalah suku Melayu, Batak (Mandailing, Toba, Simalungun, Karo), Nias, dan lain-lain. Hal inilah yang membuat Sumatera Utara memiliki ragam kebudayaan. Ragam budaya seperti rumah adat, pakaian adat, alat tradisional, tarian adat dan masih banyak lagi. Namun selama ini kebudayaan di Indonesia khususnya Sumatera Utara sudah banyak dilupakan oleh kalangan masyarakat umum, dikarenakan masyarakat sekarang lebih terpengaruh oleh budaya asing sehingga kurangnya minat masyarakat untuk mengenal kebudayaan daerah masing-masing. Padahal budaya merupakan ciri khas atau identitas dari daerah tersebut sehingga penting untuk diketahui.

Kurangnya pengetahuan masyarakat mengenai kebudayaan Sumatera Utara inilah yang menggerakkan kami membuat sebuah produk kreatif dan inovatif yaitu *Horas Fiber (Culture of North Sumatera)* dengan mengikuti Program Kreativitas Mahasiswa yang didanai oleh Kemeristek DIKTI tahun 2019. *Horas Fiber* adalah sebuah produk yang berupa miniatur tentang kebudayaan Sumatera Utara yang terbuat dari Fiber Glass. *Horas Fiber* memiliki keunikan tersendiri sehingga ada nilai lebih dari *Horas Fiber* ini dibanding dengan miniatur lainnya, karena didesain khusus untuk mengenalkan kepada masyarakat umum maupun wisatawan asing mengenai sejarah dan budaya yang ada di Sumatera Utara. Selain itu ciri khas lainnya dari *Horas Fiber* yaitu juga bisa dimanfaatkan dalam keperluan sehari-hari seperti: hiasan, tempat pensil,

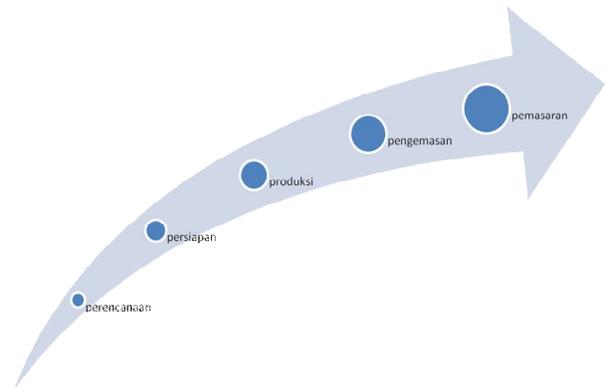
gantungan kunci, dan lain-lain. Tujuan dalam artikel ini yaitu untuk memperkenalkan dan melestarikan budaya yang ada di Sumatera Utara kepada kalangan masyarakat umum dan para wisatawan-wisatawan melalui penjualan produk *Horas Fiber*.

RUMUSAN MASALAH

Rumusan masalah dalam PKM ini adalah Bagaimana memperkenalkan dan melestarikan budaya Sumatera Utara pada Masyarakat umum dan wisatawan dengan memanfaatkan limbah serbuk kayu yang bernilai jual tinggi melalui penjualan produk miniatur *Horas Fiber*?

METODE PELAKSANAAN

1. Tahapan Pelaksanaan



Gambar 3. Bagan Tahapan Pelaksanaan

Keterangan Tahapan pelaksanaan pada sebagai berikut:

a. Perencanaan Produksi

Perencanaan produksi meliputi pembagian kerja anggota dan pembuatan time schedule kegiatan dan produksi. Selanjutnya survei pasar tentang bahan habis pakai. Selain itu, kami juga sudah menjalin mitra usaha dengan Dewan

Kerajinan Nasional Daerah Sumatera Utara dalam hal pemasaran produk.

b. Persiapan Produksi

Sebelum proses produksi dimulai, tahapan selanjutnya yang harus dilalui adalah persiapan alat dan bahan.

c. Tahapan Produksi Horas Fiber

Tahapan produksi yang harus dilalui dalam pembuatan *Horas Fiber* dapat dilihat dalam alur berikut, yaitu:

1. Siapkan alat dan bahan.
2. Siapkan semen putih untuk membuat desain patung yang nantinya sebagai master dalam pembuatan cetakan. Ini merupakan bagian tersulit karena apabila dasar masternya hasilnya buruk maka otomatis cetakannya pun akan tidak memuaskan.
3. Setelah patung master selesai dibuat, selanjutnya menyiapkan silikon untuk membuat cetakan. Diperlukan ketelitian dan kesabaran dikarenakan biasanya membutuhkan beberapa kali percobaan untuk menghasilkan cetakan yang baik.
4. Tunggu hingga silikon kering dan bisa digunakan.
5. Buat adonan pembuatan fiberglass, campurkan resin, talk, katalis, kobal kedalam ember. Hati-hati dalam pembuatan adonan karena bahan adonan dari bahan kimia.
6. Lalu masukkan adonan ke dalam cetakan, gunakan secukupnya dan merata.
7. Diperlukan kehati-hatian dalam proses ini.
8. Setelah kering lepaskan fiber dari cetakan, lalu masukkan limbah serbuk kayu kedalam fiber sehingga dalam fiber menjadi padat merata.

9. Lalu semen bagian bawah patung fiber untuk menutup bagian bawah yang terbuka.

10. Kemudian proses terakhir adalah proses pengecatan untuk mempercantik tampilan. Lalu diamankan hingga kering merata.



Proses Pembuatan Produk Rumah Bolon



Proses Pembuatan Produk Istana Maimun

Gambar 1. Proses pembuatan Produk



Rumah Bolon



Miniatur Rumah Bolon



Tugu Toga Sijabat



Miniatur Tugu Toga Sijabat



Istana Maimun Miniatur Istana Maimun
 Gambar 2. Produk Setelah Produksi

untuk dikembangkan jika dilakukan perluasan penjualan.

Bulan	Target	Terjual	Keterangan
Mei	100	100	Tercapai
Juni	150	150	Tercapai
Total		250	

d. Tahapan Pengemasan Produk

Setelah tahapan produksi selesai maka selanjutnya masuk ketahap pengemasan. Produk Horas Fiber di kemas dengan bahan acrylic dan plastik.

e. Tahapan Pemasaran Produk

Strategi pemasaran yang diterapkan adalah menjualnya dengan harga yang mudah terjangkau oleh masyarakat umum. Dan memberikan edukasi kepada konsumen mengenai budaya yang ada di Sumatera Utara. Produk ini dipasarkan dikalangan masyarakat, tempat wisata dan media on-line seperti: Facebook, Instagram, Whatsapp.

Tabel.1 Penjualan HORAS FIBER



Gambar 3. Penjualan Produk

PEMBAHASAN

Hasil yang dicapai dari seluruh kegiatan yang telah kami lakukan adalah sebagai berikut :

1. Penjualan

Secara keseluruhan terlihat bahwa penjualan Horas Fiber mengalami peningkatan, di awal bulan Mei terjual sebanyak 100 buah pada lingkungan Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara dan dibulan Juni terjual sebanyak 150 buah. Hal ini menunjukkan bahwa produk Horas Fiber dapat diterima oleh masyarakat dikarenakan adanya edukasi yang diberikan kepada masyarakat mengenai budaya-budaya yang ada di Sumatera Utara. Dan memiliki potensi

2. Keuangan

Keuangan yang diperhitungkan dalam penjualan produk Horas Fiber meliputi analisis kelayakan usaha yang dilakukan sebelum penjualan dimulai dan perhitungan pendapatan setelah penjualan Horas Fiber dimulai.

2.1 Analisis Kelayakan Usaha

Aspek ekonomi sangat penting artinya dalam suatu kegiatan usaha. Hal-hal yang berkaitan dengan modal, perhitungan biaya operasional, keuntungan dan lain-lain. Dalam menentukan harga jual produk, dilakukan analisis kelayakan usaha terlebih dahulu sehingga dapat diketahui harga pokok produksi dan lama pengembalian modal. Modal didapatkan dari kemenristekdikti

sebesar Rp. 5.000.000 namun yang diberikan masih 80% yaitu sebesar Rp. 4.000.000. Penjualan Horas Fiber selama 1 bulan diperkirakan sebanyak 100 buah sehingga dapat ditentukan harga pokok produksi dimana penjualan mengalami keuntungan.

1. Biaya Produksi = Rp. 4.000.000,-

2. Biaya Pokok Penjualan

- Rumah Adat Bolon

= Biaya Produksi : Jumlah Produksi

= Rp. 2.275.000 : 35 = Rp. 65.000,-

- Istana Maimun

= Rp. 1.350.000 : 90 = Rp. 15.000,-

- Tugu Toga Sijabat

= Rp. 375.000 : 125 = Rp. 3.000,-

3. Hasil Usaha

- Rumah Adat Bolon

= Jumlah Produksi X Harga

= 35 X Rp. 100.000

= Rp. 3.500.000,-

- Istana Maimun = Rp. 1.800.000,-

- Tugu Toga Sijabat = Rp. 625.000,-

Hasil Usaha keseluruhan yaitu :

= Rp. 5.925.000,-

- Rumah Adat Bolon

= Hasil Usaha – Biaya Produksi

= Rp. 3.500.000 – Rp. 2.275.000

= Rp. 1.225.000,-

- Istana Maimun = Rp. 450.000,-

- Tugu Toga Sijabat = Rp. 250.000,-

Keuntungan keseluruhan yaitu:

= Rp. 1.925.000,-

4. Benefit Cost rasio

= Keuntungan : Biaya Produksi

= 1.925.000,- : 4.000.000,-

= 0,48 Artinya, setiap satu rupiah yang dikeluarkan untuk produksi menghasilkan penerimaan 0,48 rupiah

5. Break Event Point Unit

$$= \frac{FC}{P - VC}$$

$$= \frac{1.300.000}{(100.000 + 20.000 + 5.000) - (65.000 + 15.000 + 3.000)}$$

$$= \frac{1.300.000}{42.000}$$

= 31/ masing- masing produk

Break Event Point Rupiah

= BEPunit X P

= 31 X (100.000+20.000+5.000)

= Rp.3.875.000,-

Jumlah produk dihasilkan

= 250 produk, maka

= jumlah produk – BEP unit = 250 – 93 = 157 produk,

maka dari 250 produk kami mendapatkan keuntungan

Rumah Adat Bolon

= 35-31= 4 X Rp.100.000 = Rp.400.000,-

Istana Maimun

90-31= 59 X Rp.20.000 = Rp.1.180.000,-

Tugu Toga Sijabat

125-31= 94 X Rp.5.000 = Rp.470.000

Jumlah keuntungan keseluruhan adalah:

= Rp.2050.000,-

3. Produk

Produk yang dihasilkan berupa miniatur tentang budaya-budaya sumatera utara, dengan merek Horas Fiber yang telah dipasarkan keberbagai macam tempat seperti: lingkungan Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, Istana maimun, pantai-pantai yang berada di kecamatan Barus.

Berikut ini merupakan tabel presentase hasil terhadap keseluruhan target seluruh kegiatan.

Tabel. 2 Tabel Hasil Kegiatan yang dicapai

No	Target	Ketercapaian Target 100 %	
		Terlaksana	Tidak Terlaksana

			ana
1	Pembuatan Produk sampai penjualan produk Horas Fiber	100%	-
2	Survey Pasar	100%	-
3	Pemenuhan alat dan bahan	100%	-
4	Tempat produksi	100%	-
5	Pemasaran		
	1. Secara Langsung	100%	-
	2. Sosial Media	100%	-
6	HKI Desain Industri	50%	
Tingkat Pencapaian		87,5%	

SIMPULAN

Horas Fiber adalah sebuah produk yang berupa miniatur tentang kebudayaan Sumatera Utara yang terbuat dari Fiber Glass. *Horas Fiber* salah satu miniatur yang tidak kalah uniknya dengan miniatur lainnya, karena didesain khusus untuk mengenalkan kepada masyarakat umum maupun wisatawan mengenai budaya dan tempat-tempat bersejarah yang ada di Sumatera Utara. Selain itu, *Horas Fiber* juga bisa dimanfaatkan dalam keperluan sehari-hari seperti : hiasan, tempat pensil, gantungan kunci, dan lain-lain.

Setelah melakukan penjualan di bulan Mei dengan target penjualan sebanyak 100 unit dan semua produk terjual habis. Kemudian penjualan selanjutnya dilakukan di bulan Juni dengan target penjualan sebanyak 150 unit dan produk tersebut habis terjual juga. Maka dapat disimpulkan bahwa Produk Horas Fiber dapat diterima dengan baik dan menarik antusias masyarakat untuk membeli produk Horas Fiber.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih kami sampaikan kepada Bapak Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, Ibu dosen Pendamping PKM serta lembaga SRCC UMSU dan seluruh masyarakat yang terlibat dalam kelancaran usaha Horas Fiber.

DAFTAR PUSTAKA

- Rachmawati Rina . (2011). *Peranan Bauran Pemasaran (Marketing Mix) terhadap Peningkatan Penjualan (Sebuah Kajian terhadap Bisnis Restoran)*. Tersedia: https://www.academia.edu/30571207/Peranan_Bauran_Pemasaran_Marketing_Mix_terhadap_Peningkatan_Penjualan_Sebuah_Kajian_terhadap_Bisnis_Restoran
- Surtinah, Amelia Vita dan Putri Asgami. (2018). *Modifikasi Saputangan Menjadi Bentuk Pertania Untuk Souvenir Pengantin Melayu Di Kelurahan Rumbai* Tersedia: <https://jurnal.unimed.ac.id/2012/index.php/jpkm/article/viewFile/10110/9139>
- Swastawati Fronthea. (2011). *Studi Kelayakan Dan Efisiensi Usaha Pengasapan Ikan Dengan Asap Cair Limbah Pertanian*. Tersedia: <https://media.neliti.com/media/publications/4980-ID-studi-kelayakan-dan-efisiensi-usaha-pengasapan-ikan-dengan-asap-cair-limbah-pert.pdf>
- Wulandari Elvina dan Zubaidah Elok. (2016). *Kebab Bakso Bakar: Inovasi Kuliner Khas Kota Malang Menjadi Modern Sebagai Upaya Pelestarian Kuliner Bangsa*. Tersedia: <https://jpa.ub.ac.id/index.php/jpa/article/view/323>