

Pemanfaatan Sampah Plastik Menjadi Produk Notebook Dengan *Fitur Fidget Relief Lava*

Sayyidah M A¹, Dwi Setyo S¹, Kartiko A K¹, Arissa D P¹, Adhinda K C P¹

¹Mahasiswa Teknik Industri Universitas Sebelas Maret

Corresponding author: sayyidahmaulidatula@gmail.com

Abstrak. Jika sampah plastik ini tidak dilakukan pengelolaan dengan serius maka akan merusak lingkungan secara sistematis bahkan menimbulkan penyakit pada manusia serta terancamnya kehidupan hewan-hewan laut akibat tidak terurainya sampah plastik yang ada. Oleh karena itu, pemanfaatan sampah plastik ini perlu didukung untuk menciptakan kepedulian lingkungan khususnya melalui usaha kreatif produk-produk lokal. LILABO yang memanfaatkan sampah plastik sebagai bahan *cover* dengan tambahan fitur *fidget relief lava* diharapkan dapat menjadi solusi berkembangnya industri-industri kreatif sekaligus menyelesaikan permasalahan yang ada.

1. Pendahuluan

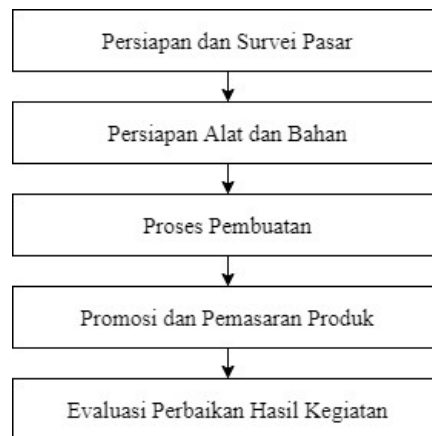
Konsumsi sampah plastik di Indonesia terus meningkat setiap tahunnya. Jumlah sampah plastik yang tak terbatas mengakibatkan pencemaran lingkungan di daratan bahkan lautan. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik, konsumsi plastik di Indonesia mencapai angka 5,76 MMT dengan jumlah sampah yang tidak didaur ulang sebesar 0,87 MMT [1]. Hal tersebut disebabkan oleh rendahnya tingkat daur ulang atau *recycle rate* sampah plastik di Indonesia yang hanya sekitar 17,4 persen [3]. Jika sampah plastik ini tidak dilakukan pengelolaan dengan serius maka akan merusak lingkungan secara sistematis bahkan menimbulkan penyakit pada manusia serta terancamnya kehidupan hewan-hewan laut akibat tidak terurainya sampah plastik yang ada [2]. Oleh karena itu, pemanfaatan sampah plastik ini perlu didukung untuk menciptakan kepedulian lingkungan khususnya melalui usaha kreatif produk-produk lokal.

Sekarang ini cara-cara kreatif telah dilakukan untuk mendaur ulang plastik menjadi produk baru, seperti *ecobrick*, yaitu pemanfaatan botol plastik yang diisi dengan sampah. *Ecobrick* telah dimanfaatkan untuk berbagai keperluan seperti pot tanaman, lampu hias, perabot rumah tangga, dan barang lainnya. Namun disisi lain, sampah plastik tersebut dapat dimanfaatkan juga untuk menciptakan usaha produk kreatif yang memiliki daya jual tinggi dengan mengikuti tren masa kini. Salah satu usaha produk kreatif yang memiliki target pasar yang tinggi adalah produk *notebook* (buku catatan).

Penggunaan *notebook* atau buku catatan masih menjadi prioritas bagi kalangan pelajar untuk mencatat materi pelajaran yang telah diperoleh. Martin Jimi, *Consumer Domestic Business Head Sidu*, mengatakan bahwa pasar buku catatan domestik masih hidup dan berkembang karena dunia pendidikan masih menggunakan buku catatan. Seiring berjalannya waktu, perkembangan produk *notebook* terus mengalami inovasi mulai dari bentuk, warna, desain, dan bahan sampulnya. Umumnya, bahan yang digunakan dalam pembuatan sampul buku adalah plastik, kulit, dan kertas. Maka, diciptakanlah LILABO yang merupakan inovasi produk *notebook* yang memanfaatkan sampah plastik sebagai sampul buku dengan konsep FUREC (*Fully Recyclable*). Pemanfaatan sampah ini dilakukan untuk mengurangi konsumsi sampah plastik di Indonesia dan meningkatkan nilai tambah sampah plastik sebagai bahan produk baru sekaligus mendukung tumbuhnya ekonomi kreatif produk lokal.



2. Metode Pelaksanaan



Gambar 1. Metode pelaksanaan

2.1. Persiapan dan Survei Pasar

Tahap persiapan dan survei pasar diawali dengan mengetahui peluang pasar, minat konsumen, dan harga bahan baku yang akan digunakan. Pada tahap ini, akan dilakukan riset pasar mengenai tempat bahan baku, kebutuhan konsumen, dan penciptaan inovasi produk yang ditawarkan. Kemudian, akan dilakukan pemilihan bahan baku yang sesuai dengan desain produk yang dibuat mulai dari komposisi warna dan kualitas yang ingin didapatkan. Untuk mengetahui minat konsumen, akan dilakukan survei kepada calon pelanggan potensial seperti mahasiswa dan masyarakat untuk mengetahui seberapa besar minat dan ketertarikan mereka terhadap produk yang ditawarkan.

2.2 Persiapan Alat dan Bahan

Proses pembuatan produk meliputi 4 tahap, yaitu pembuatan cover, pembuatan *fidget relief lava*, dan penggabungan antara cover dengan *fidget relief lava* serta tahap *finishing*. Pembuatan Cover Plastik, Gunting, Oven, Loyang, Cetakan, Jarum sebagai alat ukir, Amplas. Pembuatan *fidget relief lava* terdiri dari Plastik vinyl, kertas panggang/ baking paper/ parchment paper, pewarna makanan, *baby oil*, Air, Lem, gunting, setrika.

2.3 Proses Pembuatan

Proses pembuatan produk meliputi 4 tahap, yaitu pembuatan cover, pembuatan *fidget relief lava*, dan penggabungan antara cover dengan *fidget relief lava* serta tahap *finishing*.

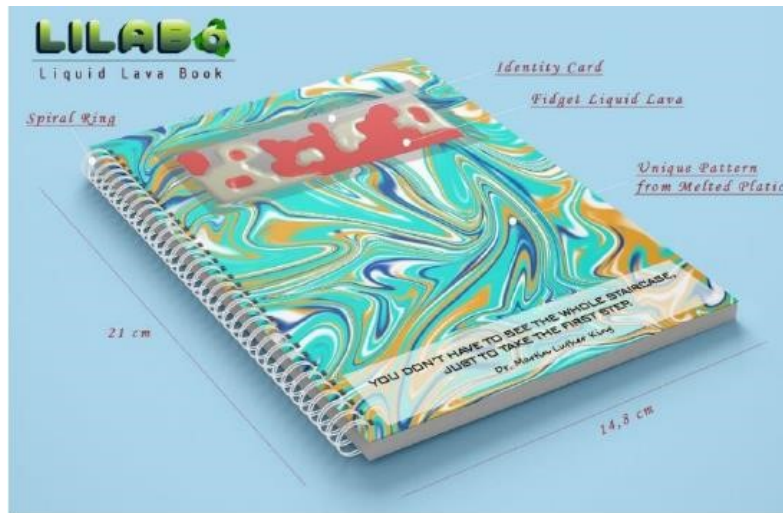
2.4 Promosi dan Pemasaran Produk

Strategi pemasaran akan dilakukan dengan menggunakan konsep model bisnis B2C (*Bussiness to Consumer*) sehingga dapat menjangkau calon konsumen potensial dan mampu membangun relationship marketing. Selain itu, dengan membangun proses pelayanan yang responsif, cepat, dan tanggap terhadap keluhan juga akan menjadi strategi pemasaran usaha ini. Kemudian, pembuatan strategi konten *marketing* yang edukatif juga akan dilakukan untuk membangun brand image dengan menciptakan faktor *Unique Selling Point*, seperti fitur produk, harga yang bersaing, variasi produk, dan kemudahan yang ditawarkan.

2.5 Evaluasi Perbaikan Hasil Kegiatan

Pada tahap ini dilakukan valuasi secara total terhadap segala sesuatu yang berkaitan dengan produk yang dihasilkan, baik berupa pemasukan dan pengeluaran, modal, strategi pemasaran, serta mitra kerja untuk mengetahui kekurangan dari produk ini. Selain itu, juga akan dilihat proses produksi yang dilakukan apakah sudah memenuhi target produksi atau belum. Hasil evaluasi dapat digunakan sebagai acuan dalam menyempurnakan produk tersebut serta menjadi proses pengambilan keputusan untuk aspek lainnya.

3. Hasil dan Diskusi



Gambar 2. Desain notebook

3.1 Analisis Persiapan dan Survei Pasar

Persiapan dari kegiatan ini diawali dengan pembuatan inovasi desain produk, logo, ukuran, maupun kombinasi bahan yang akan digunakan. LILABO ini memiliki desain sampul yang cukup menarik berupa motif warna-warni abstrak yang dihasilkan dari perpaduan warna desain kemasan sampah plastik yang dilelehkan sebagai bahan dasarnya seperti pada Gambar 2. Selain itu, sampul tersebut juga dimodifikasi dengan penambahan fitur *fidget relief lava* sebagai sarana penghilang kejenuhan bagi pengguna dengan cara meningkatkan gerak motorik tangan sehingga pengguna lebih rileks dan kembali fokus. LILABO memiliki ukuran 21cm x 14,8cm (A5) dengan ketebalan sekitar 2-3 cm atau jumlah isi sebanyak 100 lembar. Variasi produk ini dapat dilihat melalui komposisi warna pada sampul yang menggunakan sampah plastik yang berbeda. Pada sampul LILABO juga akan ditambahkan kata-kata motivasi/*quotes* untuk menarik minat pembeli sebagai salah satu bentuk strategi pemasaran yang unik.

Survei pasar dilakukan melalui penyebaran kuesioner produk LILABO telah dilakukan pada tanggal 10-14 November 2020 melalui tautan, yaitu <http://bit.ly/pkmlilabo>. Tujuan penyebaran kuesioner ini adalah untuk melakukan uji pasar dan evaluasi fitur dari desain produk LILABO berdasarkan preferensi calon konsumen. Melalui kuesioner tersebut, didapatkan 38 responden yang telah mengisi kuesioner dan memutuskan apakah ingin membeli produk LILABO atau tidak. Kriteria responden pada kuesioner ini adalah Pelajar dan Mahasiswa, sesuai dengan target konsumen yang dituju.

Hasil dari kuesioner ini didapatkan, rata-rata responden merasa jika produk LILABO mampu menjawab masalah yang diangkat sebagai usulan bisnis, seperti kejenuhan ketika menulis materi kuliah, stuck, dan kebiasaan mencoret-coret buku. Selain itu, 28 responden juga menyebutkan jika lebih sering mencatat melalui buku catatan/notebook dibandingkan menggunakan handphone atau laptop. Berdasarkan hasil tersebut, produk LILABO memiliki peluang yang cukup besar untuk menjangkau konsumen. Hasil lain dari kuesioner ini juga menunjukkan, jika calon konsumen akan merasa semangat ketika menulis pada notebook yang memiliki desain sampul unik, *colorful*, serta ditambahkan fitur untuk bermain dalam mengusir kejenuhan. Produk LILABO yang menawarkan desain sampul dari sampah plastik, memiliki fitur *stress fidget lava*, dan ukuran yang praktis mendapatkan rata-rata respon yang baik dari responden.

Inovasi yang terdapat pada produk LILABO juga memberikan penilaian tersendiri bagi calon konsumen untuk membeli produk ini. Hal ini dibuktikan dengan respon yang baik dari responden terkait dukungan terhadap produk LILABO yang berkontribusi untuk mengurangi penumpukan



sampah-sampah plastik yang ada. Harga Rp50.000,- yang ditawarkan juga cukup kompetitif dan terjangkau berdasarkan preferensi calon konsumen. Desain sampul yang bervariasi juga sangat menarik perhatian konsumen terhadap produk ini. Sedangkan untuk meningkatkan penjualan produk LILABO, pemberian promo juga akan dilakukan sebagai bentuk strategi penjualan yang cukup menarik.

Keputusan pembelian produk LILABO oleh calon konsumen juga memiliki tren positif. Berdasarkan hasil kuesioner, didapatkan sebanyak 28 responden menyukai dan siap membeli produk LILABO, 7 responden menyukai produk LILABO namun menginginkan desain atau perpaduan warna yang lebih sederhana, 1 responden menyukai produk LILABO namun tidak ingin membeli, dan 2 responden tidak membutuhkan produk LILABO. Sehingga kedepannya, produk LILABO juga akan mencoba memberikan desain-desain yang lebih beragam dan dapat menjangkau pasar yang lebih luas. Tema yang akan digunakan pada produk LILABO juga akan menyesuaikan permintaan pasar dan tren kekinian yang dapat meningkatkan awareness konsumen. Tidak menutup kemungkinan juga, produk LILABO akan menyasar produk-produk lain yang dapat dibuat menggunakan bahan sampah plastik sesuai permintaan pasar.

3.2 Analisis Persiapan Alat dan Bahan

Persiapan alat dan Bahan hanya sebatas survei calon *supplier* dan vendor sesuai kebutuhan produksi untuk menganalisis analisis biaya calon produk. Kemudian setelah dilakukan perhitungan total biaya produksi 50 buah *notebook* sesuai kebutuhan alat dan bahan, didapatkan hasil perhitungan biaya tetap sebesar Rp167.770,83, biaya variabel sebesar Rp749.500,00, serta biaya overhead sebesar Rp579.000,00. Maka total biaya rata-rata per produk sebesar Rp29.885,42 per produk. Sehingga, apabila produk *notebook* ini dijual dengan harga Rp50.000,00 sesuai rencana awal dengan mempertimbangkan harga kompetitor dan harga produk sudah mendapatkan profit kurang lebih Rp20.000,00 per produk.

3.3 Analisis Proses Pembuatan

Akibat terbatasnya ruang gerak eksplorasi secara langsung karena pandemi COVID-19, maka proses produksi belum dapat terealisasi sepenuhnya dan hanya dilakukan secara virtual melalui video luaran pada link berikut <https://youtu.be/Z6EL4D9dGo8>.

3.4 Analisis Promosi dan Pemasaran Produk

Rencana pemasaran jangka pendek adalah menggunakan sosial media Instagram dengan menampilkan desain *feed* dan variasi desain semenarik mungkin, menambahkan username “*ecofriendly custom notebook*”, memberikan promo, menambahkan *linktr.ee*, serta mencantumkan testimoni di *highlight*. Selanjutnya, rencana pemasaran jangka panjang dapat memperluas pemasaran dengan memanfaatkan *market place* yang ada.

3.5 Usulan Evaluasi Perbaikan Hasil Kegiatan

Usulan dari hasil kegiatan ini adalah dapat segera direalisasikan secara *offline*, pembelian mesin dapat diganti dengan sewa apabila tidak mencukupi ketersediaan dana yang ada, proses pembuatan *cover* dapat bekerja sama dengan *vendor* seperti komunitas pecinta lingkungan yang memproduksi produk-produk berbahan dasar sampah sejenis.

4. Kesimpulan

Keputusan pembelian produk LILABO oleh calon konsumen juga memiliki tren positif. Berdasarkan hasil kuesioner, didapatkan sebanyak 28 responden menyukai dan siap membeli produk LILABO, 7 responden menyukai produk LILABO namun menginginkan desain atau perpaduan warna yang lebih sederhana, 1 responden menyukai produk LILABO namun tidak ingin membeli, dan 2 responden tidak membutuhkan produk LILABO. Sehingga kedepannya, produk LILABO juga akan mencoba memberikan desain-desain yang lebih beragam dan dapat menjangkau pasar yang lebih luas. Tema yang akan digunakan pada produk LILABO juga akan menyesuaikan permintaan pasar dan tren kekinian yang dapat meningkatkan awareness konsumen. Tidak menutup kemungkinan juga, produk LILABO akan menyasar produk-produk lain yang dapat dibuat menggunakan bahan sampah plastik sesuai permintaan pasar.



5. Referensi

- [1]Tirto.id. (2019). Dilema Sampah Plastik : Antara Kepentingan Lingkungan dan Bisnis. Retrieved from <https://amp.tirto.id/dilema-sampah-plastik-antara-kepentingan-lingkungan-dan-bisnis-ecf>
- [2]Tirto.id. (2019). Di Masa Depan, Plastik Tidak Lagi Dibuang. Retrieved from <https://tirto.id/di-masa-depan-plastik-tidak-lagi-dibuang-egdU>.
- [3]CNBC Indonesia. (2019). Sebegini Parah Ternyata Masalah Sampah Plastik di Indonesia. Retrieved from <https://www.cnbcindonesia.com/lifestyle/20190721140139-33-86420/sebegini-parah-ternyata-masalah-sampah-plastik-di-indonesia>

