



USULAN PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

JUDUL PROGRAM
UCC (*UNS Copeaux de Carrote*)
Kripik Wortel UNS

BIDANG KEGIATAN :
PKM KEWIRAUSAHAAN

Diusulkan oleh :

Alfi Dias Rafinita	(F3515005)	(2015)
Dedeh Setyowati	(F3515017)	(2015)
Desi Rizky Amaliawati	(F3515019)	(2015)
Faniesya Ayu Deviandini	(F3515025)	(2015)
Zuriyah Lestari	(F0214117)	(2014)

UNIVERSITAS SEBELAS MARET
SURAKARTA
2015

PENGESAHAN USULAN PKM-KEWIRAUSAHAAN

1. Judul Kegiatan : UCC (UNS *Copeaux de Carrote*)
Kripik Wortel UNS
2. Bidang Kegiatan : PKM-K
3. Ketua Pelaksana Kegiatan
 - a. Nama Lengkap : Dedeh Setyowati
 - b. NIM : F3515017
 - c. Jurusan : D3 Manajemen Bisnis
 - d. Universitas/Institut/Politeknik : Universitas Sebelas Maret
 - e. Alamat Rumah/Telp/HP : Rt. 01 Rw.01 Dk. Pojok, Ds. Dlingo
Mojosongo, Boyolali/08562506020
 - f. Alamat email : fadelisadedeh@gmail.com
4. Anggota Pelaksana Kegiatan : 4 orang
5. Dosen Pendamping
 - a. Nama Lengkap dan Gelar : Sarwoto SE., M.Sc
 - b. NIDN : 0022078403
 - c. Alamat Rumah dan HP : Mojo Wetan, Tegal Rejo, Sawit,
Boyolali/ 085747757984
6. Biaya Kegiatan Total
UNS : Rp 6.500.000
Sumber lain : -
7. Jangka Waktu Pelaksanaan : 5 bulan

Menyetujui,

Wakil Dekan III

(Lukman Hakim SE., M.Si., Ph.D)
NIP. 196805182003121002

Mantanu Rektor III

(Prof. Dr. Darsono, M. Si.)
NIP. 196606111991031002

Surakarta, 21 September 2015

Ketua Pelaksana Kegiatan

(Dedeh Setyowati)
NIM. F3515017

Dosen Pendamping

(Sarwoto SE., M.Sc)
NIDN. 002207803

DAFTAR ISI

JUDUL	i
PENGESAHAN	ii
DAFTAR ISI.....	iii
RINGKASAN	iv
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Analisis Kelayakan Usaha.....	1
1.3 Perumusan masalah	2
1.4. Luaran yang diharapkan.....	2
1.5 Manfaat.....	3
BAB 2 GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA	4
2.1 Gambaran Usaha	4
2.2 Peluang Usaha	4
2.3 Analisis Keuangan.....	5
2.4 Keberlanjutan Usaha	7
BAB 3 METODE PELAKSANAAN.....	8
BAB 4 BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN	9
4.1 Anggaran Biaya.....	9
4.2 Jadwal Kegiatan	9
LAMPIRAN	
Biodata Ketua, Anggota, dan Pembimbing	
Justifikasi Anggaran Kegiatan	
Susunan Organisasi Tim Peneliti dan Pembagian Tugas	
Surat Pernyataan Ketua Peneliti	

Ringkasan

Banyaknya hasil alam yang melimpah di Indonesia, terutama dalam bidang pertanian khususnya sayuran ditambah kurang terolahnya hasil panen menyebabkan sayur-mayur sering terbuang percuma. Terutama produk yang cacat, tentu saja tidak akan menghasilkan nilai jual, akibatnya produk yang cacat hanya akan menjadi pakan ternak karena masyarakat beranggapan bahwa produk cacat tidak mempunyai harga, berangkat dari fenomena tersebut, hal ini membuka peluang usaha bagi kami untuk membuat hasil olahan dari sayur hasil bumi Indonesia yang melimpah agar menghasilkan produk yang lebih berkualitas dan memiliki nilai jual tinggi, disini kami memanfaatkan baik itu sayur layak jual maupun yang cacat, karna kami yakin tak ada produk yang gagal.

Kami memilih wortel sebagai komoditi kami, kenapa? Karena wortel adalah sayur yang kaya akan kandungan gizi antara lain zat falcarinol yang mampu mencegah penyakit kanker, vitamin A yang baik untuk kesehatan kulit dan mata, betakaroten yang mampu menangkal radikal bebas, menurunkan kolesterol dan bermanfaat bagi jantung. Begitu banyak manfaat wortel, sehingga amat disayangkan jika terbuang percuma, ironisnya meskipun banyak manfaat, tidak sedikit anak-anak yang kurang menyukai wortel, untuk itu kami mengolah wortel dalam bentuk yang pasti disukai anak-anak, yakni kripik. Dengan diolah menjadi kripik, anak-anak pasti menyukai karena dapat dikonsumsi sebagai camilan dan tentu saja dengan berbagai varian rasa akan semakin menambah selera ketika disantap. Sehingga wortel dapat dinikmati manfaatnya dengan variasi yang lain tanpa mengurangi manfaat yang terkandung. Metode pelaksanaan pembuatan produk UCC dimulai dari survey yang terdiri dari survey lokasi dan minat konsumen. Kemudian pembuatan produk yang meliputi penyediaan sarana produksi dan pembuatan outlet. Proses produksi dimulai dengan menyiapkan bahan dan alat. Kemudian membuat desain barang yang akan dibuat dan selanjutnya di produksi sesuai keripik yang akan dibuat. Kemudian tahap terakhir adalah pengecekan hasil produk apakah ada kecacatan atau tidak. Jika tidak maka langsung bisa dikemas. Pemasaran dimulai dari penerimaan pelanggan, pelayanan penjualan, menentukan lokasi pemasaran, evaluasi dan *controlling*. Dan yang terakhir adalah penyusunan laporan keuangan dan laporan kegiatan.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Wortel merupakan jenis sayuran yang banyak mengandung vitamin A dan vitamin C yang tinggi dan juga mengandung betakaroten yang baik untuk tubuh kita. Namun saat ini, sebagian masyarakat mengonsumsi wortel hanya dengan cara disayur atau dibuat jus bahkan ada yang tidak menyukai wortel sama sekali. Dari kondisi inilah yang membuat kami mencari ide untuk membuat inovasi supaya wortel dapat dikonsumsi setiap saat dengan mengubahnya menjadi camilan yang sehat dan lezat.

UCC merupakan terobosan baru dalam menikmati wortel. Dengan bentuk dan rasa yang lain dari biasanya, kami optimis produk ini akan mendapat tempat di hati masyarakat, apalagi di zaman yang serba sibuk ini masyarakat menghendaki produk yang praktis dan berkualitas.

UCC adalah jawaban dari segala keluhan orang tua tentang sulitnya anak-anak mereka untuk mengonsumsi sayuran, dengan diolah menjadi keripik ditambah varian rasa yang beragam, anak-anak pasti menyukai keripik wortel hasil olahan kami.

Produk UCC dapat dititipkan di pusdiklat, KOPMA, KPRI, dan unit-unit usaha UNS yang lain sehingga orang-orang yang tidak sengaja datang UNS juga bisa membeli. Melihat peluang yang begitu besar maka kami membuat rencana usaha ini.

1.2 Analisis Kelayakan Usaha

1. Aspek Pasar

a. Profil Konsumen

Konsumen yang dituju antara lain masyarakat luas mulai dari anak-anak, remaja, dewasa hingga orangtua.

b. Pesaing dan Peluang Pasar

Kami memiliki pesaing yang menjual produk sama dikarenakan secara realistis di daerah Cepogo Boyolali terdapat kelompok ibu-ibu yang mengolah wortel menjadi keripik. Akan tetapi rata-rata produk mereka hanya dijual di sekitar Kecamatan Cepogo dan belum dipasarkan secara luas dan terbatasnya varian rasa.

2. Pemasaran

a. Menitipkan barang dengan kerjasama dengan pusdiklat, KOPMA, KPRI, dan unit-unit usaha UNS

b. Menyebarkan informasi promosi produk kami melalui media baik cetak, maupun elektronik, seperti menyebarkan brosur, *leaflet*, spanduk, papan nama, serta berpromosi melalui facebook, twitter, blog, instagram dan *blackberry messenger*.

- c. Menerima pesanan ketika acara studi banding, seminar hasil mahasiswa, wisuda, dan lokakarya sebagai *snack* ataupun oleh-oleh
- d. Mendirikan stand pada acara festival, wisuda, dan *event-event* lainnya di dalam maupun luar UNS.
- e. Membidik konsumen yang berasal dari luar misalnya masyarakat yang mempunyai hajat dirumah sebagai *snack* ataupun oleh-oleh

3. Perumusan Masalah

a. *Packaging*

Masalah yang sangat mungkin kami hadapi adalah dalam hal *packaging*. *Packaging* terkadang perlu adanya penggabungan kemasan barang untuk menarik minat konsumen. Dikarenakan produk UCC kami merupakan barang-barang yang kecil. Akan tetapi, kemungkinan terburuk itu dapat kami tanggulangi dengan bekerja sama dengan teman-teman yang ahli dalam *packaging* produk. Kami pun menyediakan paket-paket *souvenir* mulai dari paket termurah sampai termahal. Selain itu, kami juga menyediakan potongan harga 20 % bagi pembeli minimal Rp. 100.000 untuk lebih menarik minat konsumen.

b. Selera varian rasa konsumen

Masalah lain yang mungkin akan menjadi kendala adalah selera dvarian rasa konsumen. Setiap konsumen yang membeli memiliki selera yang berbeda-beda dalam hal rasa yang tersedia. Kami mengantisipasi dengan menawarkan 6 varian rasa yang pasti disukai.

3.1. Luaran yang diharapkan

UNS *Copeaux de Carrote* (UCC) merupakan *Copeaux* /keripik khas UNS yang terbuat dari wortel. Orang-orang luar UNS yang melakukan kunjungan ke UNS akan lebih mudah mendapatkan keripik ini sebagai oleh-oleh khas UNS. Banyaknya varian rasa yang kami tawarkan memberikan pilihan yang menarik kepada konsumen untuk membeli sesuai selera mereka. Selain itu, konsumen akan lebih mudah menemukan produk kami karena produk kami tersedia di berbagai tempat unit usaha UNS.

Kami menawarkan potongan diskon dan bonus produk menarik kepada konsumen yang membeli keripik lebih dari Rp100.000,00. Luaran produk kami yang lain yaitu bekerjasama dengan pihak pusdiklat, KOPMA, KPRI, dan unit-unit usaha UNS sebagai tempat penjualan produk.

a. Manfaat

Usaha UNS *Copeaux de Carrote* (UCC) memiliki beberapa manfaat dalam beberapa sisi yaitu :

- a. Ekonomi : sebagai sumber penghasilan karyawan dan memberikan manfaat secara finansial kepada mahasiswa lain dan masyarakat sekitar yang bekerjasama dengan kami.
- b. Sosial : sebagai salah satu usaha untuk mengurangi masalah pengangguran dengan membuka lapangan pekerjaan bagi orang yang membutuhkan pekerjaan
- c. Pendidikan : Sebagai peningkatan keterampilan dan kepemimpinan mahasiswa dalam mengelola suatu usaha serta untuk menambah pendapatan menuju kemandirian. Selain itu, sebagai praktik lapangan berwirausaha bagi mahasiswa untuk masa depan setelah lulus dengan berpikir kreatif untuk menemukan produk baru yang inovatif dan layak jual serta bisa menjadi bisnis yang berkembang.
- d. IPTEK : memanfaatkan teknologi produksi dan mengembangkan marketing melalui media online antara lain, facebook, twitter, blog, BBM, *WhatsApp*, Line dan Instagram

BAB II GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

2.1 Gambaran Usaha

Banyaknya sayur wortel yang terbuang pecuma sedangkan disisi lain tubuh memerlukan vitamin dalam jumlah yang cukup, membuat kami optimis produk ini dapat diterima. Karena selain dikemas dalam desain yang menarik tersedia juga berbagai varian rasa yang membuat produk ini semakin disukai . Selain itu, produk ini juga mudah didapatkan di pusdiklat, KOPMA, KPRI, dan unit-unit usaha UNS. kami akan mengadakan kerjasama untuk memberikan *space* produk khas UNS yaitu USC. Kami berharap bisa mendirikan lokasi khusus seperti outlet pusatnya produk khas UNS berupa *healthy snack* di KOPMA UNS. selain lokasi yang ramai dikunjungi orang, KOPMA UNS juga dekat dengan auditorium yang sering diadakan kegiatan-kegiatan mahasiswa UNS maupun luar UNS.

2.2 Peluang Usaha

Mengingat masih minimnya produk olahan sayuran terutama wortel menjadi camilan yang sehat dan lezat, kami yakin produk kami akan diminati, ditambah di zaman yang modern ini masyarakat membutuhkan produk yang praktis namun berkualitas.

Dan kami melihat masih sangat sedikit produsen/wirausaha yang melirik sayuran untuk diolah menjadi camilan sehat sebagai komoditi mereka

2.3 Analisis Keuangan X

Tabel 1. Biaya pembuatan *snack*

Biaya Bahan Baku					
No	Nama Bahan	Satuan	Kuantitas	Harga Per Unit	Total Biaya
1	Wortel	kilogram	20	Rp 7.500	Rp 150.000
2	Susu	Liter	10	Rp 7.000	Rp 70.000
3	Tepung	Kilogram	16	Rp 6.000	Rp 160.000
4	Kompas gas	Buah	2	Rp 1.200.000	Rp 2.400.000
5	Spatula	Buah	5	Rp 10.000	Rp 50.000
6	Saringan	Buah	5	Rp 10.000	Rp 50.000
7	Plastik	Buah	200	Rp 25.000	Rp 50.000
8	Paper Bag	Buah	200	Rp 5000	Rp 100.000
9	Box Makanan	Buah	4	Rp 50.000	Rp 200.000
10	Penggorengan	Buah	4	Rp 50.000	Rp 200.000

11	Oven	Buah	1	Rp 2.000.000	Rp 2.000.000
12	Mesin Perekat	Buah	1	Rp 300.000	Rp 300.000
13	Stiker	Buah	200	Rp 1000	Rp 200.000

Tabel 2. Biaya Overhead Pabrik

Biaya Overhead Pabrik					
No	Nama Bahan	Satuan	Kuantitas	Harga Per Unit	Total Biaya
1	Minyak	Liter	15	Rp 15.000	Rp 150.000
2	Gula	Pack	2	Rp 50.000	Rp 100.000
3	Garam	Pack	1	Rp 10.000	Rp 10.000
4	Bumbu Perasa	Pack	6	Rp 10.000	Rp 60.000

Biaya Produksi Per Bulan = Biaya Variabel+BOP

Biaya Produksi Legume Chips = Biaya Variabel+BOP

Pemasukan 1 Bulan = Harga Jual Per Pack x Jumlah Barang yang
Dijual

Pengeluaran 1 Bulan = Biaya Produksi=

Laba Per Bulan = Pendapatan/bulan – pengeluaran/bulan

Break Even Point(BEP)

BEP = Biaya Produksi / Harga jual

Jadi, produk ini akan mencapai Break Even Point setelah terjual...

Payback Period

Payback Period = Jumlah investasi / Laba Per Bulan

Dari perhitungan diatas menunjukkan bahwa jumlah investasi / modal usaha akan terlunasi atau dikembalikan dalam jangka waktu 5 bulan di hitung dari penjualan.

B / C ratio

B / C ratio = Harga jual / Harga Produksi

Artinya, setiap satuan biaya yang dikeluarkan akan diperoleh hasil penjualan sebesar . Sehingga, produk ini layak dikembangkan.

2.4 Keberlanjutan Usaha

Usaha ini kami rencanakan mampu berkembang didalam dan luar UNS. Usaha kami dalam keberlanjutannya akan prospektif untuk jangka waktu di masa depan. Kami memikirkan tentang kekuatan potensi yang kami miliki serta peluang yang ada terhadap bisnis kami. Kami memiliki keyakinan bahwa produk dari usaha kami akan dapat diterima oleh masyarakat. Peluang ini kami pelajari karena masyarakat dewasa banyaknya permintaan mengenai olahan sayur yang praktis namun sehat. Selain itu, kami juga akan memperluas ekspansi wilayah pemasaran dengan bekerjasama ke sekolah-sekolah area Surakarta. Kami akan mendirikan Kami akan membangun jaringan ke luar kampus seperti asgross kampus, rea market, maupun kegiatan event UKM.

Kami juga akan mendirikan stand-stand khusus pada *sunday market* dan kegiatan-kegiatan UKM terutama yang bisa mendatangkan orang-orang dari luar UNS. Disamping itu kami juga akan membuka mitra bagi mahasiswa dan masyarakat yang ingin membuka peluang dalam usaha bisnis sejenis dengan menggunakan lisensi usaha kami. Untuk manajerial usahanya, kami akan memperluas jaringan dan tenaga kerja jika memungkinkan.

Untuk mengatasi adanya persaingan yang akan terjadi, kami akan terus memperbaiki kualitas produk dan memberikan pelayanan prima agar USC inilah yang dipercaya sebagai pusat *snack* UNS yang berkualitas dan dapat memenuhi selera konsumen.

BAB 3

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan menguraikan tentang tahapan pelaksanaan kegiatan dalam menyelesaikan masalah hingga mencapai tujuan program. Adapun metode pelaksanaannya yaitu:

1. Survey

Survey yang dilakukan berupa apa saja varian rasa yang disukai oleh masyarakat luas dan desain seperti apa yang dapat menarik minat pembeli/konsumen

2. Pembuatan Produk

a. Penyediaan sarana produksi

Penyediaan sarana produksi ini meliputi persiapan alat dan bahan produksi serta lokasi untuk usaha. Dalam hal ini, kami akan melakukan kerjasama dibidang produksi khususnya terkait alat yang akan digunakan untuk memproduksi yaitu dengan menggunakan peralatan produksi di KOPMA UNS.

b. Pembuatan *outlet*

Pembuatan *outlet* ini dilaksanakan di lokasi usaha. Rencana pembuatan outlet UCC akan kami kerjasamakan dengan pihak KOPMA UNS dan lokasi penjualan lain seperti Pusdiklat, KPRI, dan unit usaha lain

c. Proses produksi

Proses produksi dilakukan dengan memanfaatkan alat-alat produksi KOPMA UNS. Proses produksi meliputi menyiapkan bahan dan alat, membuat desain barang yang akan dibuat dan selanjutnya di produksi sesuai barang yang akan dibuat, dan pengecekan hasil produk apakah ada kecacatan atau tidak. Jika tidak maka langsung bisa di kemas.

3. Pemasaran

a. Penerimaan pelanggan dan pelayanan penjualan

Penerimaan pelanggan pada usaha ini bersifat menetap, yaitu pelanggan yang mendatangi ke lokasi usaha. Pelayanan pelanggan ini

dengan sistem penjualan berdasarkan paket yang telah disediakan dengan harga terjangkau.

b. Lokasi pemasaran

Lokasi pemasaran produk kami akan ada di KOPMA UNS, KPRI UNS, Pusdiklat, Asgross Arroyan, dan Rea Mart.

c. Evaluasi dan *Controlling*

Kontrol hasil usaha dilakukan setiap hari untuk mengetahui tingkat hasil usaha apakah telah berhasil mencapai target atau belum serta untuk mengetahui statistika tingkat kenaikan penjualan usaha untuk setiap harinya. Sehingga akan diketahui evaluasi apa saja yang harus diperbaiki.

4. Penyusunan Laporan keuangan dan laporan kegiatan.

BAB IV
BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN

4.1 Anggaran Biaya

Tabel 3. Ringkasan Anggaran Biaya

No	Jenis Pengeluaran	Biaya (Rp)
1	Peralatan Penunjang Meliputi gunting, stapler, isi stapler, saringan alumunium, box, mesin perekat, spatula, kompor gas, oven, penggorengan	600.000.
2	Bahan Habis Pakai Meliputi plastic, papper bag, gas, minyak, tepung, wortel, gula, susu cair, garam bumbu perasa	3.870.000
3	Perjalanan Pengadaan peralatan produksi, pengadaan bahan baku, pengadaan lokasi di area UNS, pemasaran produk.	322.500
4	Lain-lain Pemeliharaan dan reparasi alat, Pembuatan laporan, promosi, dan dokumentasi	800.000
Jumlah		5.225.000

4.2 Jadwal Kegiatan Usaha “UCC”

Jadwal kegiatan usaha “ UCC” akan dilaksanakan selama 5 bulan.

Berikut gambarannya:

Tabel 4. Jadwal Kegiatan Usaha

Kegiatan	Bulan				
	1	2	3	4	5
Survei dan persiapan lokasi usaha					
Pengadaan alat dan bahan baku					

Biodata Anggota Pelaksana I**A. Identitas Diri**

1	Nama Lengkap (dengan gelar)	Alfi Dias Rafinita
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	D3 Manajemen Bisnis
4	NIM	F3515005
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Madiun, 14 Maret 1997
6	E-Mail	alfidias@gmail.com
7	Nomor Telepon/HP	085784641015

B. Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMA
Nama Institusi	SD N 01 MAGETAN	SMP N 4 MAGETAN	SMA N 1 MAGETAN
Jurusan	-	-	IPS
Tahun Masuk-Lulus	2003-2009	2009-2012	2012-2015

C. Riwayat Organisasi

Organisasi	Jabatan	Tahun
PMR	Anggota	2014

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidak-sesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi. Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Hibah PKM-Kewirausahaan DIPA UNS 2015.

Surakarta, 21 September 2015

Pengusul



(Alfi Dias Rafinita)

Biodata Anggota Pelaksana 3

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap (dengan gelar)	Zuriyah Lestari
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	Manajemen
4	NIM	F0214117
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Boyolali, 19 September 1996
6	E-mail	Zuriyahlestari@yahoo.com
7	Nomor Telepon/HP	085742570806

B. Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMA
Nama Institusi	SD N 2 JAGOAN	SMP N SAMBI	SMA N 1 SIMO
Jurusan	-	-	IPS
Tahun Masuk-Lulus	2002-2008	2008-2011	2011-2014

C. Riwayat Organisasi

Organisasi	Jabatan	Tahun
Rohis SMA N 1 SIMO	Anggota	2013
Mading	Anggota	2013

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidak-sesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi. Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Hibah PKM-Kewirausahaan DIPA UNS 2015.

Surakarta, 21 September 2015

Pengusul


(Zuriyah Lestari)

Biodata Anggota Pelaksana 3**A. Identitas Diri**

1	Nama Lengkap (dengan gelar)	Faniesya Ayu Deviandini
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	D3 Manajemen Bisnis
4	NIM	F3515025
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Klaten, 8 April 1997
6	E-mail	faniesyaayu@yahoo.com
7	Nomor Telepon/HP	083815863968

B. Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMA
Nama Institusi	SD N MENTENG 02	SMP N 8 JAKARTA	SMA PERGURUAN CIKINI
Jurusan	-	-	IPS
Tahun Masuk-Lulus	2003-2009	2009-2012	2012-2015

C. Riwayat Organisasi

Organisasi	Jabatan	Tahun
OSIS dan MPK SMA PERGURUAN CIKINI	Sekretaris	2014

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidak-sesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi. Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Hibah PKM-Kewirausahaan DIPA UNS 2015.

Surakarta, 21 September 2015
Pengusul

(Faniesya Ayu Deviandini)

Biodata Dosen Pembimbing

NAMA LENGKAP	:Sarwoto, SE, MSc
NIDN	:0022078403
PERGURUAN TINGGI	:Universitas Sebelas Maret

CURRICULUM VITAE

IDENTITAS DIRI

Nama : Sarwoto, SE, MSc
NIDN : 0022078433
NIP/NIK : 19840722 201404 1 001
Tempat dan Tanggal Lahir : Boyolali, 22 Juli 1984
Jenis Kelamin : Laki-laki Perempuan
Status Perkawinan : Kawin Belum Kawin Duda/Janda
Agama : Islam
Golongan / Pangkat : Penata Muda / III b
Jabatan Fungsional Akademik : Asisten Ahli
Perguruan Tinggi : Universitas Sebelas Maret
Alamat : Fakultas Ekonomi
Jl. Ir. Sutami No. 36A, Ketingan, Surakarta 57126
Telp./Faks. : Telp. (0271) 647481 Faks. (0271) 638143
Alamat Rumah : Mojo Wetan RT. 03 RW. 02 Tegal Rejo, Sawit,
Boyolali 57374
HP. : 084 747 757 984
Alamat e-mail : sarwoto220784@gmail.com

RIWAYAT PENDIDIKAN

Tahun Lulus	Program Pendidikan (diploma, sarjana, magister, spesialis, dan doktor)	Perguruan Tinggi	Jurusan/ Program Studi
2012	Magister Sains	Universitas Gadjah Mada	Ilmu Manajemen
2007	Sarjana	Universitas Sebelas Maret	Manajemen

PELATIHAN

Tahun	Jenis Pelatihan (Dalam/ Luar Negeri)	Penyelenggara	Jangka Waktu
	Pelatihan :		
2012	Pembuatan dan Penerbitan E-Jurnal dengan Menggunakan Perangkat Lunak <i>Open Journal System (OJS)</i>	Kementerian Riset dan Teknologi RI	10 – 12 Juli 2012
2012	Remunerasi, Kompensasi dan Sistem Penggajian	Conversindo Yogyakarta	3 – 5 Juli 2012
2009	<i>Workshop</i> Penilaian Borang Akreditasi Program Diploma yang diselenggarakan oleh	PPA UNDIP Semarang	2009
2008	Pelatihan Pekerti-AA Dosen Program Diploma Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret	LPP UNS	2008
2008	Pelatihan Pengadaan Barang & Jasa	BAPPENAS	2008
2008	Pelatihan <i>Production Planning & Inventory</i>	GTZ – BDEC	2008

	<i>Control</i>	ATMI Surakarta	
2005	Pelatihan Teknik Penyusunan Dokumen AMDAL, RKL, RPL	D3 MI FE UNS – PPLH UNS	2005
2005	Pelatihan <i>Costing and Pricing</i>	FE UNS – PPEI BPEN	2005
2004	Pelatihan Nasional Prosedur Dokumentasi ISO 9001 : 2000	FE UNS – PPEI BPEN	2004
2003	Peserta Pelatihan Nasional Prosedur Ekspor	FE UNS – PPEI BPEN	2003
	<i>Traning for Trainer :</i>		
2008	<i>Training for Trainer Achievement Motivation Training</i>	CDC FE UNS	27-28 Feb 2008
2008	<i>Training for Trainer Business Motivation Training</i>	CDC FE UNS	11-12 Juni 2008
2008	<i>Training for Trainer Pre Job Training</i>	CDC FE UNS	18-19 Juni 2008
	<i>Technical Assistance :</i>		
2007	<i>Technical Assistance Metode Pembelajaran Student Centered Learning (SCL)</i>	JMFE UNS	11 - 16 Juni 2007
2007	<i>Technical Assistance Praktik Simulasi Manajerial (PSM) & Kuliah Kerja Manajerial (KKM)</i>	JMFE UNS	26 Nop – 8 Des 2007
2007	<i>Technical Assistance Simulasi Pasar Modal</i>	JMFE UNS	9 - 21 Juli 2007
2008	<i>Technical Assistance Riset Pasar</i>	JMFE UNS	14 – 19 Juli 2008
2008	<i>Technical Assistance Sistem Remunerasi</i>	JMFE UNS	21 – 26 Juli

			2008
2009	<i>Technical Assistance</i> Sistem Manajemen Mutu ISO 9001 : 2008	JMFE UNS	15 – 19 Juni 2009
2012	<i>Technical Assistance</i> Penelitian Kualitatif	JMFE UNS	6 Okt 2012
2013	<i>Technical Assistance</i> GSCA & Aplikasi Software GeSCA	JMFE UNS	21 Desember 2013

PENELITIAN

Tahun	Judul Penelitian	Ketua/anggota Tim	Sumber Dana
2014	Keberlanjutan UMKM dalam Pandangan Budaya Jawa	Ketua	DIPA BLU UNS
2014	Kajian Implementasi Fleksibilitas Manufaktur dan Jangkauan dalam rangka Peningkatan Kepuasan Pelanggan	Anggota	DIPA BLU UNS
2013	Pengaruh Fleksibilitas Manufaktur pada Kinerja (Studi Komparasi pada Perusahaan Batik dan Mebel di Surakarta)	Ketua	DIPA BLU FE UNS
2012	Implementasi Sistem Pendistribusian LPG Tertentu Secara Tertutup	Anggota	PT BKA Jakarta
2012	Kompetensi Fleksibilitas Manufaktur dan Kapabilitas Fleksibilitas Manufaktur pada Usaha Mikro Kecil Menengah dan Perusahaan Besar (Studi pada Industri Batik di Surakarta)	Ketua	BOPTN FE UNS
2012	Kajian Dampak Multi Dimensi Kegiatan Bisnis PT. Tirta Investama Klaten (Aqua Danone) di Desa Ponggok dan Wangen	Anggota	PT TIV Klaten

2012	Pengaruh Transfer Pengetahuan Terhadap Keberlanjutan Ekonomi dengan Kekuatan Jaringan Sebagai Pemoderasi : Studi Pada Koperasi Kelompok Tani di Kabupaten Boyolali	Ketua	Mandiri
2011	Implementasi Sistem Manajemen Mutu Dalam Rangka Peningkatan Efisiensi dan Keefektifan Proses Produksi : Studi pada UMKM Rejeki Lancar di Boyolali	Ketua	DIPA BLU FE UNS
2010	<i>Re-Branding</i> Produk TOP ZAi dalam Program TOP is Back 2010	Ketua	PT ZAi Jakarta
2007	Penerapan <i>Total Quality Management</i> dengan <i>Quality Function Deployment</i> pada Perguruan Tinggi	Ketua	Mandiri

KARYA TULIS ILMIAH

A. Buku/Jurnal/Rubrik

Tahun	Judul	Penerbit/Jurnal
	Buku :	
2015	Human Resources Information System	FEB UNS
2012	Praktik Sistem Manajemen Mutu	Solo Mandiri Solo
2011	Buku Praktik : Manajemen Lingkungan	Solo Mandiri Solo
2009	Buku Manajemen Pergudangan & Praktik	Solo Mandiri Solo

B. Makalah

Tahun	Judul	Penyelenggara
2013	Sistem Remunerasi	JMFE UNS
2012	<i>Pre Job Training</i>	ICD UNS
2012	Tips dan Trik Menyusun Surat Lamaran dan Menghadapi Wawancara Kerja	CDC FISIP UNS
2012	Manajemen Konflik dalam Organisasi	D3 MB FE UNS
2010	Kiat-kiat Menghadapi Wawancara Kerja	HMJ Psikologi UNS
2010	Manajemen Konflik dalam Organisasi	HMP D3 FE UNS
2009	Penyusunan Lamaran Pekerjaan dan Tips Wawancara Kerja	BEM UNS
2009	Penyusunan Program Kerja dan Pertanggung Jawaban	HMP D3 FE UNS
2009, 2010	Sistem Manajemen Mutu – ISO 9001 : 2008	JMFE UNS

C. Penyunting/Editor/Reviewer/Resensi

Tahun	Judul	Penerbit/Jurnal
-	-	-

SEMINAR/WORKSHOP

Tahun	Judul Kegiatan	Penyelenggara	Panitia/ Peserta/Pembicara
	Seminar :		
2013	Annual South East Asian International Seminar (ASAIS)	PNJ – Jakarta	Pembicara
2013	SIBR-UniKL Conference on Interdisciplinary Business & Economics Research : Manufacturing Flexibility and Spanning Flexibility : Evidence in Batik Industry	Business School Universiti Kuala Lumpur, Malaysia	Pembicara
2012	Seminar Nasional dan <i>Call For Paper</i> Manajemen Bisnis	Universitas Negeri Padang – Sumbar	Pembicara
	Workshop :		
2007	Workshop Penelitian Kerjasama & Klinik Konsultasi Bisnis (KKB)	JMFE UNS	Panitia
2008	Workshop Penelitian Kerjasama & Klinik Konsultasi Bisnis (KKB)	JMFE UNS	Panitia
2009	Workshop Penelitian Kerjasama & Klinik Konsultasi Bisnis (KKB)	JMFE UNS	Panitia

KEGIATAN PROFESIONAL/PENGABDIAN MASYARAKAT

Tahun	Jenis>Nama Kegiatan	Tempat
2015	Pelatihan dan Pendampingan UKM Mitra Binaan PPM FEB UNS	Surakarta
2012	Sosialisasi Implementasi Distribusi Tertutup LPG Tertentu	Surakarta

JABATAN DALAM PENGELOLAAN INSTITUSI

Peran/Jabatan	Institusi	Tahun
	Pengelola Lembaga/Unit di PT :	
Kepala	Pusat Informasi dan Komputasi (Pusikom) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret	2014 - sekarang
Anggota	Perencanaan dan Pengembangan Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret (2012) :	2012 - sekarang
Kepala Divisi Pengelolaan Database	Pusat Informasi dan Komputasi (Pusikom) Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret	2012
Kepala Divisi Pelayanan Laboratorium	Pusat Informasi dan Komputasi (Pusikom) Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret	2010
Kepala Divisi Pelatihan Mahasiswa	Career Development Center (CDC) Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret	2008

Pelayanan Laboratorium	Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret	
Kepala Divisi Pelatihan Mahasiswa	Career Development Center (CDC) Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret	2008

Saya menyatakan bahwa semua keterangan dalam Curriculum Vitae ini adalah benar dan apabila terdapat kesalahan, saya bersedia mempertanggungjawabkannya. Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidak-sesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi. Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Hibah PKM-Kewirausahaan UNS 2015.

Surakarta, 21 September 2015



Sarwoto, SE, M.Sc
NIDN, 0022078403

Lampiran 2. Justifikasi Anggaran Kegiatan

1. Peralatan Penunjang

Material	Justifikasi	Kuantitas	Harga satuan (Rp.)	Jumlah (Rp.)
Gunting	5 bulan	5	4.000	20.000
Pisau	5 bulan	5	10.000	50.000
Kompas	5 bulan	2	1.200.000	2.400.000
<i>Spatulla</i>	5 bulan	5	50.000	250.000
Saringan alumunium	5 bulan	5	50.000	250.000
Wajan	5 bulan	5	80.000	400.000
Mesin perekat	5 bulan	3	150.000	450.000
Sub Total				3.820.000

2. Bahan Habis Pakai

Material	Justifikasi Pemakaian	Kuantitas	Biaya Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
Pulpen	1 bulan	200	3000	600.000
Kertas	1 bulan	100	100	10.000
Amplop	1 bulan	100	150	15.000
Tinta printer	1 bulan	200	1000	100.000
Cap tanggal	1 bulan	40	25.000	1.000.000
Sub Total				1.725.000

3. Perjalanan

Material	Justifikasi pemakaian	Kuantitas	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
Pengadaan peralatan produksi	1 bulan	4 liter	7.500	30.000
Pengadaan lokasi usaha di daerah Surakarta	1 bulan	4 liter	7.500	30.000
Pengadaan bahan baku	1 bulan	20 liter	7.500	150.000
Pemasaran produk	1 bulan	15 liter	7.500	112.500

Sub Total	322.500
------------------	----------------

4. Biaya Lain – lain

Diskripsi	Justifikasi pemakaian	Kuantitas	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)
Pembuatan Laporan	5 bulan	2 buah	10.000	100.000
Promosi media cetak	4 bulan	1 rim	75.000	300.000
Promosi media sosial	4 bulan	1 Gb	25.000	100.000
Pemeliharaan peralatan	1 bulan			200.000
Reparasi alat	1 bulan			100.000
Sub Total				800.000
Total Keseluruhan				6.667.500



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS SEBELAS MARET
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jalan Ir. Sutami 36 A Surakarta, Telepon (0271) 647481
Email dean@fe.uns.ac.id Website <http://feb.uns.ac.id>

SURAT PERNYATAAN KETUA PENELITI/PELAKSANA

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Dedeh Setyowati

NIM : F3515017

Program Studi : D3 Manajemen Bisnis

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Dengan ini menyatakan bahwa proposal (PKM-Kewirausahaan) saya dengan judul: "UNS *Copeaux de Carrote*" yang diusulkan untuk tahun anggaran 2015 bersifat original dan belum pernah dibiayai oleh lembaga atau sumber dana lain.

Bilamana di kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan ini, maka saya bersedia dituntut dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku dan mengembalikan seluruh biaya penelitian yang sudah diterima ke kas negara.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dan dengan sebenar-benarnya.

Surakarta, 21 September 2015

Mengetahui,
Pembantu Rektor III
Universitas Sebelas Maret


(Prof. Dr. Ar. Darsono, M. Si.)
NIP. 196606111991031002

Yang menyatakan,


(Dedeh Setyowati)
NIM.F3515017