

PROPOSAL PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

“PARIS (PERCA AKSESORIS) MARYO BROS”

PKM KEWIRAUSAHAAN (PKM-K)

Ketua	: Lu'lu' Fatina	C0213040/2013
Anggota 1	: Ganes Dwi Anggari	C0213028/2013
Anggota 2	: Dwi Rosita Putri Utami	C0214021/2014

UNIVERSITAS SEBELAS MARET

SURAKARTA

2015



PROPOSAL PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

“PARIS (PERCA AKSESORIS) MARYO BROS”

PKM KEWIRAUSAHAAN (PKM-K)

Ketua	: Lu'lu' Fatina	C0213040/2013
Anggota 1	: Ganes Dwi Anggari	C0213028/2013
Anggota 2	: Dwi Rosita Putri Utami	C0214021/2014

UNIVERSITAS SEBELAS MARET

SURAKARTA

2015

PENGESAHAN PKM-KEWIRAUSAHAAN


1. Judul Kegiatan : “Paris (Perca Aksesoris) Maryo Bros”
2. Bidang Kegiatan : PKM-K
3. Ketua Pelaksana Kegiatan :
 - a. Nama : Lu’lu’ Fatina
 - b. NIM : C0213040
 - c. Jurusan : Sastra Indonesia
 - d. Universitas : Universitas Sebelas Maret
 - e. Alamat Rumah/ Tlp/ Hp : Sokorejo, 03/01,
Tawang Sari, Teras Boyolali
 - f. Alamat Email : lulufatina@gmail.com
4. Anggota Pelaksana Kegiatan/Penulis : 2 Orang
5. Dosen Pendamping :
 - a. Nama Lengkap dan Gelar : **Drs. Albertus Prasojo, M.Sn.**
 - b. NIP : 196301101994031001
 - c. Alamat Rumah dan No Tlp/HP : **Bangkal, Bovolali dan 08122589527**
6. Biaya Kegiatan Total :
 - a. Dikti : Rp 12.500.000,00
 - b. Sumber lain : -
7. Jangka Waktu Pelaksanaan : 4 bulan

Menyetujui,

Ketua Program Studi Sastra Indonesia

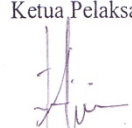

Dra. Chattri Sigit Widyastuti, M.Hum.
NIP 196412311994032005

Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Alumni
Universitas Sebelas Maret



Prof. Dr. Ir. Darsono, M.Si
NIP 196606111991031002

Surakarta, 29 Oktober 2015

Ketua Pelaksana Kegiatan


Lu’lu’ Fatina
NIM C0213040

Dosen Pendamping


Drs. Albertus Prasojo, M. Sn.
NIDN. 0010016309

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPU L	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
DAFTAR ISI	iii
RINGKASAN	iv
BAB I PENDAHULUAN	1
BAB II GAMBARAN UMUM MASYARAKAT SASARAN	3
II.1 Rencana Usaha	3
II.2 Masyarakat Sasaran	3
II.3 Analisis Usaha	4
BAB III METODE PELAKSANAAN	8
III.1 Tahap Persiapan	8
III.2 Tahap Produksi	8
III.3 Strategi Pemasaran	8
III.4 Prinsip Penjualan	9
BAB IV BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN	10
IV.1 ANGGARAN BIAYA	10
IV.2 JADWAL KEGIATAN	10
LAMPIRAN	11
1. Biodata Anggota	11
2. Biodata Dosen Pembimbing	13
3. Surat Pernyataan Ketua Pelaksana	16

RINGKASAN

Usaha “Paris (Perca Aksesoris) Maryo Bros” ini merupakan salah satu bidang usaha yang memiliki potensi cukup bagus yang dapat dikembangkan oleh mahasiswa. Mahasiswa tidak membutuhkan waktu yang banyak untuk melakukan usaha ini. Dapat dilakukan secara berkala dalam waktu-waktu kosong disela perkuliahan. Aspek yang penting dalam pelaksanaan usaha ini adalah alat dan bahan yang sangat mudah diperoleh dan dengan harga yang cukup murah. Sehingga mahasiswa tidak akan kesulitan dalam mencari alat dan bahan produksi. Waktu belajar akan tetap terjaga.

Bahan utama yang digunakan merupakan sebuah limbah kain yang sudah tidak digunakan. Memanfaatkan barang yang sudah tidak dipakai, diolah menjadi sebuah barang yang cantik, dan memiliki nilai jual lebih. Dalam hal ini, juga merupakan salah satu bentuk menanggulangi pemanasan global yang merajalela. Pembuatan barang produksi tidak sembarang bentuk dibuat, melainkan berdasarkan selera pasar, serta dengan memunculkan sebuah keunikan tersendiri yang akan menjadi ciri khas “Maryo Bros”. Konsumen akan lebih tertarik dengan barang-barang yang unik, antimeinstream, dan tidak dimiliki banyak orang. Sehingga, mereka akan lebih percaya diri untuk memakainya. Sedangkan proses produksi sendiri, dilakukan dengan cara “kerja sampingan”, setiap mahasiswa yang turut wajib membuat sepuluh karya setiap harinya, yang dapat dilakukan di rumah atau kos masing-masing.

Pemasaran diutamakan dilakukan dengan cara promosi secara online. Ajang promosi online merupakan langkah awal dalam menentukan pasar. Dengan cara online itulah, nantinya barang akan lebih dikenal dan terekspos keluar. Sehingga, akan dapat diraba-raba bagaimana pendapat pasar tentang barang produksi tersebut.

Usaha ini, akan sangat membantu mahasiswa untuk menambah uang sakunya. Agar supaya, beban orang tua berkurang bahkan justru dapat memberikan uang. Untuk itu, tidak dipungkiri bahwa menjadi mahasiswa haruslah “melek usaha”.

BAB I

PENDAHULUAN

Dewasa ini, melihat kondisi perekonomian di Indonesia yang terus berkembang pesat, serta kestabilan ekonomi masyarakat yang masih belum terta rapi. Hal itu, menjadikan kita sebagai seorang mahasiswa di Indonesia agar “melek usaha” atau sadar tentang pentingnya berwirausaha. Sebab, dengan “melek usaha” dapat menjadikan kita sebagai sosok pribadi yang lebih tangguh untuk menghadapi berbagai permasalahan ekonomi, dimana saat ini keadaan ekonomi masih menjadi salah satu penentu bagaimana kelangsungan kehidupan kita. Akan tetapi, melihat kondisi mahasiswa yang selalu dipadatkan dengan jadwal perkuliahan dan berbagai macam tugas, waktu untuk fokus dalam berwirausaha sangatlah sempit, dan para mahasiswa juga takut akan nilainya jatuh. Untuk itu, usaha yang mudah, efektif, dapat dilakukan disela-sela perkuliahan dan tidak menyita waktu salah satunya adalah pembuatan aksesoris yang berbahan dasar kain-kain perca atau limbah kain bekas pemotongan dari penjahit maupun garmen.

Kain perca merupakan diantara sekian banyak limbah yang dapat diuntungkan. Namun, kain-kain itu masih banyak yang tidak dimanfaatkan dengan maksimal, hanya menjadi sebuah *gombal* ‘kain lap’ atau bahkan dibuang dan dibakar dengan percuma. Padahal jika diwujudkan dengan sebuah sedikit kreativitasan dapat disulap menjadi benda-benda yang cantik. Benda itu dapat diperjual belikan dengan keuntungan yang cukup besar. Seperti bros (hiasan jilbab, tas, baju), kalung, gelang, bandana, kucir, rangkaian bunga dari kain atau (bouquet bunga), tas, dan berbagai aksesoris lainnya. Khususnya wanita, pasti akan menyukai hal-hal semacam ini, sebagai penunjang kecantikan mereka.

Dalam peksanaan pembuatan usaha ini, sangat mudah untuk menemukan alat dan bahan yang diperlukan. Untuk mendapatkan kain perca, terdapat banyak penjahit yang hampir ada disetiap daerah bahkan setiap perkampungan pasti ada *tukang jahit*. Para penjahit ini, akan mengumpulkan kain sisa pemotongan kainnya, tanpa mempedulikan lagi seberapa tinggi tumpukan kain itu. Seolah-olah tumpukan kain itu sudah tidak berharga. Untuk itu, kita dapat memanfaatkannya, dengan cara membeli tumpukan kain itu. Namun, Biasanya para penjahit justru akan memberikan kain percanya secara cuma-cuma ketika diminta. Jika dijual, kain itu akan dijual dengan harga yang sangat murah perkilonya. Selain kain perca, alat dan bahan yang diperlukan juga tersedia di toko-toko khusus penjualan pernak-pernik dan mudah untuk didapatkan. Pembuatnya pun mudah, tidak perlu dalam keadan yang serius, sambil bercakap-cakap dengan teman pun akan dapat menyelesaikan pembuatan

aksesorisnya. Sedangkan, pemasarannya dapat dilakukan dengan berbagai cara, seperti menjual secara online melalui berbagai media sosial, menyewa orang-orang terkenal untuk mengiklankannya (endorse), dan jika pembuatnya dapat memenuhi pasar perca aksesoris ini juga dapat menjadi sebuah souvenir dalam sebuah hajatan, atau distribusikan ke toko-toko yang menjual aksesoris. Selain itu, untuk menujung pemasaran agar menambah daya tarik aksesoris ini, penamaan merk atau brand akan diberi nama “Mario Bros”. Seperti sebuah tokoh kartun yang terkenal pada era 90-an. Dengan penamaan ini, dimaksudkan ketika konsumen hendak membelinya, mereka akan tertarik karena namanya dan mengibaratkan aksesoris ini lucu dan unik seperti tokoh kartun Mario tersebut lucu dan menggemaskan. Kenunikan lain yang akan ditonjolkan adalah membuat jenis-jenis aksesoris ini berbeda tidak *meinstream* atau sering disebut dengan *anti meinstream*. Misalnya, bros dengan tema *Rocker*. Saat ini banyak anak muda dan para mahasiswa berhijab tetapi, kelakian-lakian atau *tomboy*. Dari hal itu, para ‘hijabers tomboy’ ini akan tetap terlihat *tomboy* dengan bros *Roker* ini.

Usaha Perca aksesoris ini, jika dilihat dari waktu, tenaga, alat, bahan serta pemasarannya memberikan daya tarik yang bagus untuk mahasiswa dalam memngembangkan usaha perca aksesoris ini. Sehingga sebagai mahasiswa sambil belajar akan mendapat keuntungan.

BAB II

GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

II. 1 Rencana Usaha

Perencanaan usaha ini, terdorong oleh keadaan ekonomi mahasiswa yang masih banyak mengeluh dengan uang jajan yang diberikan orang tua mereka, dan juga masih ada mahasiswa yang tidak diberi uang jajan oleh orang tuanya, serta berbagai masalah perekonomian di Indonesia yang berimbas pada keadaan ekonomi keluarga Indonesia. Selain hal itu, usaha ini berada diluar jam perkuliahan, jadi tidak akan mengganggu perkuliahan mahasiswa. Oleh karena itu, Usaha ini sangat cocok diperuntukan kepada mahasiswa untuk menambah uang saku mereka agar tidak memberatkan para orang tua dan hasil perkuliahan tetap bagus.

Aksesoris menjadi salah satu pilihan produk yang akan dimunculkan karena aksesoris akan tahan lama, dan tidak mengalami kebusukan. Wanita-wanita normal dengan sosok kefeminiaan mereka akan sangat menyukai hal-hal semacam ini. Sehingga aksesoris dapat dikatakan abadi, akan selalu ada secara terus menerus. Tinggal bagaimana pengolahannya dalam mengikuti perkembangan zaman.

Aspek-aspek yang penting dalam keberhasilan usaha meliputi, kreativitas karya dalam memunculkan model-model yang unik, lucu, *antimeinstream* (berbeda), disukai pasar dan memiliki ciri khas dalam suatu model. Dengan memunculkan sebuah *brand* yang mudah diingat dan sangat menarik (Mario Bros). Hal ini, tidak lepas dari kualitas alat dan bahan yang memadai. Alat-alat tersebut dapat berupa jarum, *tang* tiga macam, tembakan lem bakar, penggaris, pencil, dan gunting, kain perca dari kalangan penjahit yang berada di lingkungan sekitar. Serta, Bahan-bahan penunjang keunikan aksesoris yang dibeli dari toko penjual pernak-pernik. Kualitas kain perca, alat dan bahan yang diperoleh akan menentukan hasil aksesoris, akan tetapi, dengan mengola kekreativitasan dan pengombinasian dari kain-kain perca yang ada akan dapat menghasilkan aksesoris yang bagus.

II.2 Masyarakat Sasaran

Sasaran usaha ini, adalah para wanita. Wanita tidak harus membelinya secara langsung oleh dirinya sendiri. Laki-laki dapat membelikan aksesoris ini untuk seorang wanita sebagai sebuah hadiah, seperti laki-laki dengan teman

perempuannya, laki-laki dengan kekasihnya, anak dengan ibunya, cucu dengan neneknya, suami dengan istrinya. Dalam aspek pemasaran, pertama akan dilakukan dengan penjualan secara online melalui berbagai media sosial (instagram, line, facebook dan twitter). Penggunaan media sosial sangat efektif sebagai sebuah ajang promosi. Melalui teman-teman dan pengiklanan oleh orang-orang yang memiliki cukup banyak *followers* dengan cara (*endorse*), memberikan sebuah keuntungan yang cukup besar dalam memperkenalkan produk. Produksi akan dilakukan secara terus menerus dan bersekala. Jika pasar telah menerima dengan bagus, produksi akan terus ditingkatkan. Namun, untuk menangani adanya tumpukan hasil produksi yang cukup banyak akan dilakukan metode *pre-order*, yaitu dengan menunggu adanya pemesanan barang, kemudian baru dibuatkan. Kedua, menitipkan item-item yang akan dijual ke beberapa toko yang ada di daerah pedesaan. Dengan hal ini, karena barang tidak mudah busuk, resiko kerusakan barang sangat sedikit. Ketiga, jika pemasaran barang semakin berhasil, membuka pemesanan dengan partai besar untuk *souvenir* dalam acara hajatan, seperti pernikahan dan hajatan lainnya. Keempat, mendistribusikan ke toko atau *outlet* khusus menjual pernak-pernik yang sudah memiliki nama besar, seperti *outlet-outlet* yang berada di *Mall*.

II.3 Analisis Usaha

Analisis usaha pembuatan aksesoris dengan kain perca disajikan untuk mengetahui berapa besar modal yang perlu disediakan jika dibandingkan dengan keuntungan ekonomis yang dapat dinikmati sehingga dapat menunjukkan prospek usaha ini. Untuk mempermudah pemahaman dalam perhitungan, kami memberikan asumsi-asumsi sebagai berikut:

1. Jumlah keseluruhan biaya adalah untuk tiga orang.
2. Tempat pelaksanaa usaha dapat dilakukan dirumah atau dikos
3. Alat-alat aksesoris yang diperlukan meliputi : jarum, *tang* tiga macam, tembakan lem bakar, wadah (tempat alat dan bahan), penggaris, pencil, dan gunting.
4. Bahan-bahan yang diperlukan meliputi : Kain perca, peniti bros berbagai tipe, kain flanel, lem bakar, benang berbagai warna, mote (mutiara sintetis), putik bunga sintetis, benik, kerangka jepit, kerangka bando, dan pernak-pernik yang lain.

Analisis biaya dan pendapatan (untuk 3 orang kreator). Analisis dilakukan dengan asumsi modal tidak progresif.

a. Modal		
1. Modal tetap		Rp 4.125.000,00
2. Modal kerja		Rp 4.520.000,00
3. Biaya umum dan administrasi		Rp <u>3.855.000,00+</u>
Total		Rp 12.500.000,00
b. Perincian biaya :		
1. Modal tetap		
3 set Tang	@Rp 150.000	Rp 450.000,00
3 set alat tembak lem bakar besar	@Rp 80.000	Rp 240.000,00
3 set alat tembak lem bakar kecil	@Rp 60.000	Rp 180.000,00
30 unit alat tempat dan bahan	@Rp 30.000	Rp 900.000,00
6 penggaris besar	@Rp 20.000	Rp 120.000,00
3 set pensil	@Rp 20.000	Rp 60.000,00
3 set gunting	@Rp 300.000	Rp 900.000,00
3 set meja kursi	@Rp 225.000	Rp 675.000,00
15 tempat barang jadi	@Rp 40.000	Rp <u>600.000,00+</u>
Total		Rp 4.125.000,00
2. Modal Kerja		
30 kg kain perca	@Rp 10.000	Rp 300.000,00
3 set kain flanel	@Rp 200.000	Rp 600.000,00
3 set benang berbagai warna	@Rp 50.000	Rp 150.000,00
3 set Lem bakar besar	@Rp 50.000	Rp 50.000,00
3 set Lem bakar kecil	@Rp 30.000	Rp 120.000,00
3 set peniti bros berbagai tipe	@Rp 200.000	Rp 200.000,00
3 set Mote (mutiara sintetis)	@Rp 150.000	Rp 450.000,00
3 set putik bunga sintetis	@Rp 40.000	Rp 120.000,00
3 set kerangka jepit	@Rp 40.000	Rp 120.000,00
3 set kerangka band	@Rp 30.000	Rp 90.000,00
3 set plastik kemas	@Rp 200.00	Rp 600.000,00
3 set label / brand	@Rp 100.000	Rp 300.000,00
3 set kain kaku	@Rp 50.000	Rp 150.000,00
3 set batu-batuan	@Rp 350.000	Rp 1.050.000,00
3 set senar	@Rp 25.000	Rp 70.000,00
3 set kawat	@Rp 50.000	Rp <u>150.000,00+</u>
Total		Rp 4.520.000,00
3. Biaya Umum dan Administrasi		
Listrik		Rp 30.000,00
Telepone		Rp 50.000,00

Transportasi	Rp	150.000,00
Makan/minum	Rp	300.000,00
Bensin	Rp	400.000,00
Ark	Rp	25.000,00
Gaji kegiatan produksi (barang)	Rp	1.200.000,00
Gaji kegiatan penjualan (komisi)	Rp	1.200.000,00
Biaya lain-lain	<u>Rp</u>	<u>500.000,00+</u>
Total	Rp	3.855.000,00

4. Biaya Penyusutan alat dan bahan

Umur ekonomis alat kerja dalam jangka waktu 4 tahun dengan nilai residu Rp 1000.000,00.

Bahan digunakan habis pakai dalam jangka waktu 4 bulan

- | | | |
|---|-----------|----------------------|
| 1. Modal tetap (Rp 4.125.000-1000.000/4= 781.250/thn) | Rp | 65.200/bln |
| 2. Modal kerja (Rp 4.520.000/4) | <u>Rp</u> | <u>1130.000/bln+</u> |
| Total | Rp | 1.195.200 |

5. Spekulasi pendapatan Laba/rugi per bulan

Harga barang rata-rata :

1. Macam-macam Bros

Harga Bersih	Rp 8000,00	
Harga kotor	<u>Rp 3000,00-</u>	
Untung		Rp 4000,00/biji

2. Macam-macam jepit

Harga Bersih	Rp 6000,00	
Harga kotor	<u>Rp 2000,00-</u>	
Untung		Rp 4000,00

3. Macam-macam Bando

Harga bersih	Rp10.000,00	
Harga kotor	<u>Rp 5.000,00-</u>	
Untung		Rp 5.000,00

4. Macam-macam Gelang

Harga Bersih	Rp 12.000,00	
Harga kotor	<u>Rp 6000,00-</u>	
Untung		Rp 6000,00

5. Macam-macam Kalung

Harga Bersih	Rp 20.000,00	
Harga kotor	<u>Rp 10.000,00-</u>	
Untung		Rp 10.000,00

6. Macam-macam Anting-anting		
Harga Bersih	Rp 9000,00	
Harga kotor	<u>Rp 4500,00-</u>	
Untung		Rp 4500,00
7. Bouquet bunga		
Harga bersih	Rp 40.000,00	
Harga Kotor	Rp 20.000,00	
Untung		Rp 20.000,00

- Penjualan per bulan berdasarkan keuntungan per item

1. Bros	120 biji/bln	@Rp 4000,00	Rp 480.000,00
2. Jepit	120 biji/bln	@Rp 4000,00	Rp 480.000,00
3. Bando	120 biji/bln	@Rp 5000,00	Rp 600.000,00
4. Gelang	120 biji/bln	@Rp 6000,00	Rp 720.000,00
5. Kalung	120 biji/bln	@Rp 10000,00	Rp 1200.000,00
6. Anting-anting	120 biji/bln	@Rp 4500,00	Rp 540.000,00
7. Bouquet bunga	60/bln	@Rp 20.000,00	<u>Rp 1200.000,00+</u>
Total pendapatan			Rp.5.220.000,00

- Laba Bersih per bulan

Total Pendapatan – Biaya Penyusutan
Rp 5.220.000 – Rp1.195.200 = Rp 4.024.800

BAB III

METODE PELAKSANAAN

III.1 Tahap Persiapan

Langkah awal sebelum melakukan usaha adalah mencari referensi berbagai harga aksesoris yang dijual dipasaran. Bagaimana selera pasar terhadap aksesoris dan apa yang sedang menjadi daya pikat terbaik dalam pasar. Setelah itu, menentukan desain dan model apa saja yang akan diproduksi. Mencetak gambar-gambar dari berbagai sumber sebagai contoh dan penambah ide. Model dan design pembuatan aksesoris dirancang, disesuaikan dengan keunikan yang akan dimunculkan. Agar, aksesoris yang dibuat dapat dipakai dalam situasi apa pun, formal maupun non formal. Setelah itu, membeli semua alat dan bahan yang dibutuhkan.

III.2 Tahap Produksi

Langkah produksi awal dengan cara setiap hari, setiap anggota wajib membuat minimal sepuluh karya untuk menjadi barang koleksi yang siap dipasarkan. Pembuatan barang produksi, disesuaikan kemampuan terlebih dahulu. Membuat barang-barang yang kirannya mudah atau tidak rumit untuk dibuat, akan tetapi memiliki daya tarik yang kuat. Dalam tahapan ini, selain mahasiswa fokus dalam aktivitas perkuliahan, semua diwajibkan fokus ke dalam proses produksi. Agar menuai hasil yang maksimal dan laku dipasaran.

III. 3 Strategi Pemasaran

1. Produk

Produksi dilakukan secara terus menerus oleh masing-masing mahasiswa, sesuai dengan jadwal. Produk yang dihasilkan selalu diinovasi secara terus menerus, *packing* dengan design yang indah, unik, bersih, awet dan elegan.

2. Harga

Harga disesuaikan dengan pasaran, atau pesaing. serta menyesuaikan jenis produk.

3. Promosi

Promosi dilakukan dengan Iklan melalui media sosial dilakukan secara menyeluruh melalui berbagai media sosial, dengan mencetuskan brand yang selalu mudah diingat dan mengiang (Maryo Bros). Menawarkan barang hasil produksi kepada orang-orang terdekat. Meminta bantuan mereka untuk ikut mempromosikan. Mendatangi acara-acara arisan atau PKK dalam ajang promosi. Memberikan diskon, dengan syarat khusus.

III. 4 Prinsip Penjualan

1. Konsumen tidak merasa dirugikan.
2. Konsumen merasa puas.
3. Konsumen harus merasa bangga.
4. Konsumen terus bertambah.
5. Konsumen yang sudah membeli, kembali membeli.

Dalam perjalanan penjualan barang produksi, apabila terjadi barang tidak laku, karena barang tidak bersifat membusuk diatasi dengan cara mengganti kemasan yang baru dan mempercantik karyanya. Setelah barang terjual secara lancar, dan konsumen semakin tertarik dengan barang yang dihasilkan, produksi akan lebih ditambah lagi dengan aneka ragam aksesoris kain perca yang menarik serta melebarkan sayap kedalam jenjang perekonomian yang lebih jauh.

BAB IV
BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN

IV.1 Anggaran Biaya

No	Jenis Pengeluaran	Biaya
1.	Modal Tetap	Rp 4.125.000,00
2.	Modal Kerja	Rp 4.520.000,00
3.	Biaya Umum dan Administrasi	Rp 3.855.000,00
Total		Rp12.500.000,00

IV. 2 Jadwal Kegiatan

No	Nama Kegiatan	Bulan ke-1			Bulan ke-2				Bulan ke-3				Bulan ke-4				
		1	2	3	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
1.	Persiapan, pembelian alat dan bahan																
2.	Pembuatan karya dan pengemasan																
3.	Pemasaran																
4.	Evaluasi																
5.	Pembuatan laporan																

Lampiran 1. Biodata Ketua, Anggota, dan Dosen Pembimbing

A. Identitas Diri

1. Ketua Pelaksana

1	Nama Lengkap	Lu'lu' Fatina
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	S1 Sastra Indonesia
4	NIM	C0213040
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Boyolali, 21 April 1995
6	E-mail	lulufatina@gmail.com
7	Nomor Telepon/HP	0857702311655

A. Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMA
Nama Institusi	SD N Ngemplak, Teras, Boyolali.	SMP N 2 Boyolali	SMA N 3 Boyolali
Jurusan			IPS
Tahun Masuk-Lulus	2001-2007	2007-2010	2010-2013

C. Pemakalah Seminar Ilmiah (Oral Presentation)

No	Nama Pertemuan Ilmiah / Seminar	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan Tempat

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 pelaksanaan kegiatan usaha.

Surakarta, 29 Oktober 2015

Pengusul



Lu'lu' Fatina

NIM.C0213040

2. Anggota 1

1	Nama Lengkap	Ganes Anggari
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	S1 Sastra Indonesia
4	NIM	C0213028
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Boyolali, 27 Desember 1994
6	E-mail	Ganesanggari@yahoo.com
7	Nomor Telepon/HP	085647263499

A. Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMA
Nama Institusi	SDN Ngadirejo Kartasura.	SMP N 1 Boyolali	SMA N 1 Kartasura
Jurusan			IPS
Tahun Masuk-Lulus	2001-2007	2007-2010	2010-2013

C. Pemakalah Seminar Ilmiah (Oral Presentation)

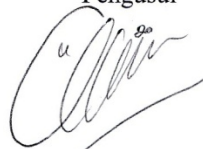
No	Nama Pertemuan Ilmiah / Seminar	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan Tempat

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 pelaksanaan kegiatan usaha.

Surakarta, 29 Oktober 2015

Pengusul



Ganes Dwi Anggarri

NIM.C0213028

3. Anggota 2

1	Nama Lengkap	Dwi Rosita Putri Utami
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	S1 Sastra Indonesia
4	NIM	C0214021
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Jakarta, 30 Mei 1996
6	E-mail	dwirosita.putri@ymail.com
7	Nomor Telepon/HP	085694591833
8	Alamat rumah/kos	Jl. Kabut, 01/23, Belakang Gedung HMI, Panggung Rejo, Jebres, Surakarta

B. Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMA
Nama Institusi	SDN Gunung 03 Pagi Jakarta	SMPN 48 Jakarta	SMAN 78 Jakarta
Jurusan			IPS
Tahun Masuk-Lulus	2002-2008	2008-2011	2011-2014

C. Pemakalah Seminar Ilmiah (Oral Presentation)

No	Nama Pertemuan Ilmiah / Seminar	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan Tempat

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 pelaksanaan kegiatan usaha.

Surakarta, 29 Oktober 2015

Pengusul



Dwi Rosita Putri Utami

NIM.C0214021

BIODATA DOSEN PEMBIMBING

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Drs. Albertus Prasajo M, Sn
2	Jenis Kelamin	
3	Program Studi	Sastra Indonesia
4	NIM/ NIDN	0010016309
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Surakarta, 10 Januari 1963
6	Email	al.prasajo63@gmail.com
7	Nomor Telepon/ HP	08122589527

B. Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMA
Nama Institusi	SD Negeri 102 Totosari, Surakarta	SMP Negeri 2 Kartasura	SMA Prajamukti Kartasura
Jurusan			
Tahun Masuk-Lulus	1970-1976	1977-1980	1980-1983

C. Pemakalah Seminar Ilmiah (*Oral Presentation*)

No	Nama Pertemuan Ilmiah / Seminar	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan Tempat

D. Penghargaan dalam 10 Tahun Terakhir (dari pemerintah, asosiasi, atau institusi lainnya)

No	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1			
2			
3			

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 PKM-M.

Surakarta, 29 Oktober 2015

Pembimbing



Drs. Albertus Prasajo, M. Sn.

NIDN. 0010016309

Lampiran .Surat Pernyataan Ketua Peneliti/Pelaksana



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN

UNIVERSITAS SEBELAS MARET

Jalan Insinyur Utami Nomor 36A Kentingan Surakarta 57126

Telepon (0271) 646994, 646624, 646761 Faximile (0271) 656429

<http://www.uns.ac.id>

SURAT PERNYATAAN KETUA PENELITI/PELAKSANA

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Lu'lu' Fatina

NIM : C0213040

Program Studi : S1 Sastra Indonesia

Fakultas : Ilmu Budaya

Dengan ini menyatakan bahwa proposal (**PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA KEWIRAUSAHAAN**) saya dengan judul:

“PARIS (PERCA AKSESORIS) MARYO BROS”

yang diusulkan untuk tahun anggaran 2016 bersifat **original dan belum pernah dibiayai oleh lembaga atau sumber dana lain.**

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

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

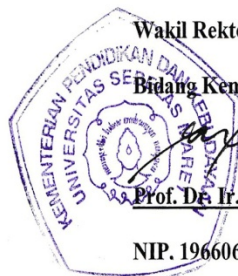
Surakarta, 29 Oktober 2015

Mengetahui,

Yang menyatakan,

Wakil Rektor III

Bidang Kemahasiswaan dan Alumni



Prof. Dr. Ir. Darsono, M.Si.

NIP. 196606111991031002



Lu'lu' Fatina

NIM. C0213040