



**USULAN PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA  
JUDUL PROGRAM**

**KOKOPANDA (*Kotak Kado Papertoy dan Diorama*)**

**Cara Baru Ungkapkan Kasih Sayang dengan Kotak Kado yang Unik, Kreatif dan  
Penuh Cinta**

**BIDANG KEGIATAN :  
PKM KEWIRAUSAHAAN**

**Diusulkan oleh :**

<b>Iwan Prayitno</b>	<b>(A11.2011.06445)</b>	<b>Angkatan 2011</b>
<b>Mahalrani Putri Ayuk Kaisar</b>	<b>(A14.2010.00917)</b>	<b>Angkatan 2010</b>
<b>Muhammad Nurul Hikam</b>	<b>(A14.2010.00811)</b>	<b>Angkatan 2010</b>
<b>Maghriza Fakri Adilla</b>	<b>(A11.2012.07169)</b>	<b>Angkatan 2012</b>

**UNIVERSITAS DIAN NUSWANTORO  
SEMARANG  
2013**

### PENGESAHAN USULAN PKM-KEWIRAUSAHAAN

1. Judul Kegiatan : KOKOPANDA (*Kotak Kado Papertoy dan Diorama*)
2. Bidang Kegiatan : PKM-K
3. Ketua Pelaksana Kegiatan
  - a. Nama Lengkap : Iwan Prayitno
  - b. NIM : A11.2011.06445
  - c. Jurusan : Teknik Informatika
  - d. Universitas/Institut/Politeknik : Universitas Dian Nuswantoro
  - e. Alamat Rumah dan No Telp. : Desa Garungwiyoro RT. 09/05 Kecamatan Kandangserang Kabupaten Pekalongan/ 085640156721
  - f. Alamat E-mail : [111201106445@mhs.dinus.ac.id](mailto:111201106445@mhs.dinus.ac.id)
4. Anggota Pelaksana Kegiatan/Penulis : 3 orang
5. Dosen Pendamping
  - a. Nama Lengkap dan Gelar : Valentina Widya Suryaningtyas, S.S, M.Hum
  - b. NIDN : 0616098304
  - c. Alamat Rumah dan No. Telp. : Jalan Jati Permai No. 9 / 081325426729
6. Biaya Kegiatan Total
  - a. Dikti : Rp. 11.800.000,-
  - b. Sumber Lain : -
7. Jangka Waktu Pelaksanaan : 4 bulan

Semarang, 18 Oktober 2013

Menyetujui

Ketua Program Studi TI-S1

(Dik Wernikus Santoso, M.Kom)

NIP. 0686.11.1998.165

Wakil Rektor III Bidang Kemahasiswaan

(Umar Sudibyo, Ssi., M.Kom)

NIP. 0686.11.1996.100

Ketua Pelaksana Kegiatan

(Iwan Prayitno)

NIM. A11.2011.06445

Dosen Pendamping

(Valentina Widya Suryaningtyas, S.S, M.Hum)

NIDN. 0616098304

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL . . . . .	i
HALAMAN PENGESAHAN . . . . .	ii
DAFTAR ISI . . . . .	iii
RINGKASAN . . . . .	iv
BAB 1 : PENDAHULUAN . . . . .	1
1.1. Latar Belakang . . . . .	1
1.2. Rumusan Masalah . . . . .	2
1.3. Tujuan Penelitian . . . . .	2
1.4. Luaran yang Diharapkan . . . . .	2
1.5. Manfaat Program . . . . .	2
BAB 2 : GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA . . . . .	3
2.1. Gambaran Usaha . . . . .	3
2.2. Analisa Usaha . . . . .	4
BAB 3 : METODE PELAKSANAAN . . . . .	5
3.1. Tahapan Persiapan Produksi . . . . .	5
3.2. Tahap Produksi . . . . .	5
3.3. Tahap Pemasaran . . . . .	6
3.4. Evaluasi Kegiatan . . . . .	6
BAB 4 : BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN . . . . .	7
4.1. Anggaran Biaya . . . . .	7
4.2. Jadwal Kegiatan . . . . .	7
LAMPIRAN-LAMPIRAN . . . . .	8

## RINGKASAN

Kado biasanya diberikan pada hari atau momen spesial tertentu seperti acara ulang tahun, pernikahan, hari *valentine*, dan hari special lain sebagai wujud dari perhatian dan kasih sayang terhadap orang terdekat atau orang yang dicintai, biasanya kado diberikan berupa barang atau benda kesukaan dari orang yang akan diberi hadiah seperti memberi pakaian, parfum, bunga, perhiasan, aksesoris, barang elektronik dan lain-lain. Memberi kado berupa barang atau benda kesukaan dari orang yang akan kita beri hadiah merupakan hal yang biasa, tujuan dari Kokopanda adalah membuat kado yang unik dan kreatif, karena konsep yang ditawarkan Kokopanda adalah membuat kado dengan *papertoy* dari karakter dari orang yang akan kita beri hadiah, dimana *papertoy* tersebut dimasukkan dalam kotak kado dan dihias ornamen sesuai karakter dari orang yang akan diberi hadiah.

Usaha Kokopanda merupakan usaha baru dibidang pembuatan kado, dimana pesaing dari usaha ini juga masih belum ada di Semarang dan sekitarnya, sehingga usaha ini memiliki prospek dan kesempatan yang besar untuk dikembangkan. Dalam membuka suatu usaha tentu banyak hal yang harus direncanakan oleh pelaku usaha sebelum memulai suatu usaha, hal-hal yang harus diperhatikan yaitu 4P (*product, price, place, promotion*). Langkah-langkah juga dilakukan dalam usaha ini, usaha-usaha tersebut antara lain: desain, produksi dan pemasaran. Untuk produksi dilakukan setelah ada pemesanan, jadi pelanggan melakukan pemesanan terlebih dahulu Kokopanda seperti apa yang mereka inginkan, pelanggan bisa memberikan foto atau gambar orang yang akan dijadikan objek *papertoy*, kemudian pelanggan memilih tema apa yang akan dipilih untuk diorama kotak kado itu nanti. Produksi sendiri bisa dilakukan 1-2 hari tergantung dari tingkat kesulitan dan ukuran Kokopanda yang dipesan. Setelah tahap pemesanan tahap selanjutnya adalah desain karakter dan ornamen dengan menggunakan aplikasi *Corel Draw* dan *Photoshop* dikomputer, dilanjutkan tahap produksi meliputi : pencetakan desain, pemotongan desain, melipat kertas sesuai desain dilanjutkan dengan memasang *papertoy* dan ornamen pada kotak kado.

Target dari Kokopanda adalah para generasi muda yang menyukai hal baru dan unik. Dilihat dari target usaha Kokopanda yang merupakan generasi muda, metode pemasaran yang tepat adalah dengan membuat tempat usaha di pusat-pusat perbelanjaan, karena biasanya muda-mudi banyak yang mengunjungi tempat tersebut. Untuk menunjang kegiatan pemasaran dan promosi langkah yang kami lakukan adalah dengan membuat *website* dan *fanpage* di media sosial, pembuatan *website* dan *fanpage* juga bertujuan untuk mempermudah pemesanan produk karena mudah diakses dari mana saja, konsumen juga bisa melihat contoh produk dan memilih Kokopanda seperti apa yang mereka inginkan. Untuk pemesan luar semarang bisa melakukan pembayaran dengan transfer melalui bank, dan untuk pengiriman Kokopanda bisa dilakukan dengan jasa kurir. Dengan produk yang unik dan berbeda pada umumnya, kemudahan melihat dan pemesanan produk melalui *website* dan *fanpage*, serta kemudahan pembayaran dan pengiriman produk untuk pelanggan diluar Semarang, usaha ini akan lebih berkembang dan kontinyu untuk mendapatkan profit yang lebih besar dan bisa dijadikan *trend* baru dalam memberikan kado atau hadiah.

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Ada banyak hal yang bisa dilakukan seseorang ketika mengungkapkan bentuk perhatian serta kasih sayang, dan apapun akan dilakukan oleh seseorang dengan maksud membuat orang yang kita cintai merasa terkesan. Salah satunya adalah dengan memberikan kado atau hadiah. Kado biasanya diberikan pada hari atau momen spesial tertentu seperti acara ulang tahun, pernikahan, hari *valentine*, dan hari special lain sebagai wujud dari perhatian dan kasih sayang terhadap orang terdekat atau orang yang dicintai, biasanya kado diberikan berupa barang atau benda kesukaan dari orang yang akan diberi hadiah seperti memberi pakaian, parfum, bunga, perhiasan, aksesoris, barang elektronik dan lain-lain. Hal ini tentunya sudah menjadi hal yang biasa. *Packaging* dari kado sendiri juga tidak ada perubahan dari tahun-ketahun, kado dimasukkan dalam kotak kardus atau kertas kemudian dibungkus dengan kertas kado. Memberikan kado dengan cara seperti ini sudah menjadi hal umum dan perlu adanya suatu hal yang baru dalam memberikan kado atau hadiah, baik dari bentuk pengemasan juga isi dari kado tersebut.

Memberikan kado yang unik dan kreatif tentunya bisa memberikan kesan tersendiri bagi orang yang akan diberi hadiah, unik dari segi bentuk dan isi kado, juga kreatif dari ide kado tersebut. Atas dasar itulah kami melihat suatu peluang bisnis yang memiliki prospek bagus dengan membuat usaha yang berhubungan dengan kado. Selama ini pelanggan dibatasi oleh kado yang sudah jadi bentuknya, hal ini tentunya mempengaruhi kepuasan pelanggan, keunggulan usaha dari kami adalah pelanggan bisa memesan, memilih, dan mendesain sendiri dari kado tersebut. Konsep dari Kokopanda adalah kotak kado yang berisi papertoy dan diorama dari karakter orang yang akan kita beri hadiah. Papertoy merupakan seni melipat kertas menjadi bentuk tiga dimensi. Inilah yang menjadi ide dasar dari Kokopanda, dimana orang yang akan diberikan hadiah akan menjadi objek berupa karakter dalam *papertoy*, jadi papertoy itu nanti akan berbentuk dari orang akan diberi hadiah. Kemudian *papertoy* tersebut akan dimasukkan ke dalam kotak kado yang dihias dengan ornamen-ornamen dengan tema lingkungan atau keseharian tergantung dari lingkungan penerima kado, tentunya ini menjadi kesan tersendiri bagi orang yang akan diberi hadiah.

Sasaran pemasaran produk kami adalah para generasi muda yang tertarik dengan hal-hal yang unik, kreatif dan berbeda dengan yang lain. Kokopanda menawarkan alternatif- memberikan kado dengan cara yang baru, dan bisa dijadikan *trend* dalam memberikan kado atau hadiah. Harapannya dengan adanya usaha ini adalah menyadarkan para generasi muda bahwa dengan kreatifitas kita bisa mendapatkan profit, dan mendukung program pemerintah dalam mengurangi jumlah pengangguran.

## **1.2 Rumusan Masalah**

1. Bagaimana pembuatan desain dan produk Kokopanda dapat diterima masyarakat?
2. Bagaimana metode pemasaran produk Kokopanda yang dapat menarik daya beli konsumen?
3. Bagaimana cara agar usaha Kokopanda ini tetap kontinyu dan lebih berkembang?

## **1.3 Tujuan**

1. Mengetahui pembuatan desain dan produk Kokopanda dapat diterima masyarakat.
2. Mengetahui metode pemasaran produk Kokopanda yang dapat menarik daya beli konsumen.
3. Mengetahui cara agar usaha Kokopanda ini tetap kontinyu dan berkembang.

## **1.4 Luaran yang Diharapkan**

Pertama usaha Kokopanda ini dapat dijadikan sebagai unit usaha yang menghasilkan barang unik, kreatif dan mandiri serta memberikan keuntungan yang nyata terhadap kegiatan kewirausahaan dan asaran pemasaran dari kegiatan ini adalah membuat anak muda menjadi lebih kreatif, sehingga anak-anak muda sekarang bisa mengarahkan diri menuju hal-hal yang positif. Kedua adalah artikel tentang peluang usaha menghasilkan profit dari hasil kreatifitas.

## **1.5 Manfaat Program**

Program Kewirausahaan ini dapat bermanfaat untuk :

1. Menjadikan generasi muda menjadi lebih kreatif dalam menemukan hal-hal baru yang bermanfaat untuk program kewirausahaan.
2. Membuat produk yang bernilai jual tinggi dengan mudah dan murah.
3. Menciptakan lapangan pekerjaan baru baik bagi masyarakat sehingga dapat mengurangi pengangguran.

## BAB II

### GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

#### 2.1 Gambaran Usaha

Dalam membuka suatu usaha tentu banyak hal yang harus direncanakan oleh pelaku usaha, hal-hal yang harus diperhatikan yaitu 4P ( *product, price, place, promotion*).

##### 1. Produk

Ditinjau dari segi produk (*product*), Kokopanda merupakan bisnis yang baru atau belum banyak dipasarkan ke masyarakat. Sedangkan produk yang dijual berupa kotak kado yang berisi diorama dari papertoy karakter orang yang akan diberi hadiah. Diorama juga disesuaikan dengan tema atau latar belakang dari lingkungan maupun keseharian dari orang yang akan diberi hadiah. Didalam kotak kado juga akan diberi lampu hias kecil yang bisa dinyalakan pada malam hari atau keadaan kurang cahaya sehingga lebih memperindah tampilan Kokopanda tersebut.

##### 2. Harga

Harga (*price*) produk dalam suatu usaha menjadi pertimbangan yang penting dalam setiap proses jual beli. Produk Kokopanda memiliki harga yang berbeda, tergantung desain dari permintaan Kokopanda tersebut. Ornamen-ornamen yang dipilih dan ukuran kotak kado juga berpengaruh dalam pematokan harga Kokopanda.

##### 3. Lokasi

Sebelum suatu usaha memulai operasinya maka terlebih dahulu perlu ditentukan lokasinya baik lokasi produksi maupun pemasarannya. Lokasi (*place*) merupakan faktor penting dalam menunjang kesuksesan usaha. Lokasi pembuatan produk Kokopanda dilakukan di Semarang karena tempat ini menunjang proses usaha. Sedangkan untuk lokasi pasar dilakukan di kota-kota besar di Indonesia khususnya di pusat perbelanjaan dimana para muda-mudi banyak yang menghabiskan waktu ditempat tersebut.

##### 4. Promosi

Suatu produk tidak akan terjual dengan baik apabila tidak dilakukan promosi (*promotion*) secara intensif dan berkesinambungan melalui pembuatan pamflet dan leaflet. Selain itu, kami juga akan mempromosikan secara *online* agar banyak khalayak umum yang mengerti dan mengenal produk usaha Kokopanda melalui jaringan *media sosial* serta pembuatan *website*.

## 2.2 Analisa Usaha

**Variable Cost** : 3.540.000,- + 1.180.000,- + 1.180.000,-  
= Rp 5.900.000,-

**Fix Cost** : 5.900.000,-

**Total Biaya** = VC + FC  
= 5.900.000,- + 5.900.000,-  
= Rp 11.800.000,-

**HPP** = Total biaya/jumlah produk  
= 11.800.000/120  
= Rp 98.333,3,-

**Laba@unit** = Harga jual @unit-HPP@unit  
= 120.000 - 98.333,3  
= Rp 21.666,7,-

**Laba 60 unit** = Laba @unit x 60  
= 21.666,7 x 120  
= Rp 2.600.004,-

**Total Penerimaan** = Harga jual @unit x 60  
= 120.000 x 120  
= Rp 14.400.000,-

**VC @unit** = Variabel Cost / 60  
= 5.900.000/ 120  
= Rp 49.166,7,-

**BEP (unit)** = Fix Cost / (Harga Jual – biaya variable @unit)  
= 5.900.000/(120.000 – 49.166,7)  
= 83 produk

**BEP (Rp)** = Fix Cost / (1- (Variable Cost @unit / harga jual @unit))  
= 5.900.000 (1-(49.166,7/120.000))  
= Rp 3.482.637,25,-

### Perhitungan Efisiensi Usaha

**R/C Rasio** = Total Penerimaan / Total Biaya Produksi  
= Rp 14.400.000,- / Rp 1.180.000,-  
= 2,44

= (R/C >1 : maka usaha efisien dan menguntungkan)



## **BAB III**

### **METODE PELAKSANAAN**

#### **3.1 Tahapan Persiapan Produksi**

Sebelum masuk dalam tahap produksi ada beberapa persiapan yang harus dilakukan guna menciptakan sistem produksi yang efektif dan efisien serta mampu mempertahankan mutu produk secara optimal. Persiapan-persiapan tersebut antara lain:

##### 1. Survey pasar

Survey pasar dilakukan untuk mencari tempat pemesanan bahan baku yang memiliki mutu dan standar kualitas yang baik sesuai dengan permintaan. Dalam kegiatan ini juga dilakukan analisa terhadap tempat-tempat potensial untuk pemasaran hasil produksi.

##### 2. Pembuatan desain produk

Pembuatan desain produk dilakukan untuk mendapatkan produk akhir yang sesuai dengan keinginan konsumen. Desain produk dilakukan dengan menggunakan software *Corel Draw* dan *Photoshop*.

##### 3. Pembelian alat-alat pendukung

Dilakukan pembelian alat-alat yang akan digunakan sebagai penunjang terlaksananya kegiatan usaha. Alat yang dibutuhkan untuk menunjang usaha Kokopanda antara lain: Gunting dan penggaris.

#### **3.2 Tahap Produksi**

Tahap awal dalam produksi produk adalah membuat desain karakter dan ornamen dengan menggunakan *Corel Draw*, dilanjutkan tahap produksi meliputi : pencetakan desain, pemotongan desain, melipat kertas sesuai desain dilanjutkan dengan memasang *papertoy* dan ornamen pada kotak kado.

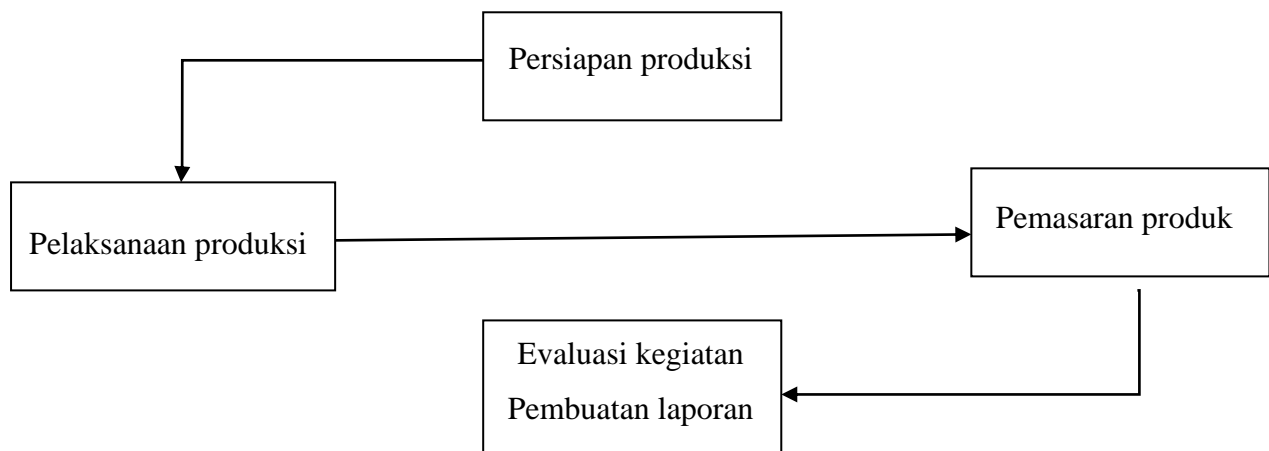
#### **3.3 Tahap Pemasaran**

Pemasaran dilakukan secara bertahap mulai dari area pemasaran yang lebih sempit hingga pemasaran yang lebih luas. Untuk tahap awal daerah pemasaran yaitu di kota Semarang, karena ditempat tersebut sangat potensial melihat banyaknya muda-mudi pendatang dari berbagai daerah dan merupakan kota besar di Jawa Tengah. Perluasan area pemasaran akan dilakukan apabila tahap pertama sesuai dengan target yang ditentukan dan terjadi peningkatan kapasitas produksi.

Untuk kelanjutan dan mempermudah promosi dari produk ini adalah dengan dibuatnya *website* dan *fanpage* di media sosial untuk mempermudah pemesanan produk karena mudah diakses dari mana saja, konsumen juga bisa melihat contoh produk dan memilih Kokopanda seperti apa yang mereka inginkan. Untuk pemesan luar semarang bisa melakukan pembayaran dengan transfer melalui bank, dan untuk pengiriman Kokopanda bisa dilakukan dengan jasa kurir.

### 3.4 Evaluasi Kegiatan

Evaluasi kegiatan mencakup tiga aspek target evaluasi, yaitu sistem produksi, produk dan pemasaran. Evaluasi pada sistem produksi bertujuan untuk menciptakan sistem produksi yang paling efektif dan efisien, dilakukan pada setiap minggu. Evaluasi produk dilakukan untuk menghasilkan produk dengan desain-desain yang lebih beragam dan inovatif. Evaluasi pemasaran dilakukan untuk mengetahui tercapai tidaknya target-target penjualan agar usaha ini sesuai dengan BEP yang telah dicanangkan.



Gambar 1. Alur Metode Pelaksanaan

**BAB IV**  
**BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN**

**4.1 Anggaran Biaya**

No.	Jenis	Biaya	Presentase
1	Peralatan penunjang	Rp 3.540.000,-	30 %
2	Bahan habis pakai	Rp 5.900.000,-	50 %
3	Transportasi	Rp 1.180.000,-	10 %
4	Pembuatan laporan	Rp. 1.180.000,-	10 %
	<b>Jumlah</b>	<b>Rp 11.800.000,-</b>	<b>100 %</b>

**4.2 Jadwal Kegiatan**

No.	Kegiatan	Bulan 1				Bulan 2				Bulan 3				Bulan 4				
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
1.	Riset pasar																	
2.	Pencarian bahan baku																	
3.	Pembuatan desain produk																	
4.	Pelaksanaan produksi																	
5.	Pelaksanaan pemasaran																	
6.	Evaluasi kegiatan																	
7.	Pembuatan laporan akhir																	

## Lampiran 1. Biodata Ketua dan Anggota Kelompok

### Ketua :

#### A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap (dengan gelar)	Iwan Prayitno
2	Jenis Kelamin	L
3	Program Studi	Teknik Informatika – S1
4	NIM	A11.2011.06445
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Pekalongan, 26 Juni 1993
6	E-Mail	<a href="mailto:111201106445@mhs.dinus.ac.id">111201106445@mhs.dinus.ac.id</a>
7	Nomor Telepon/HP	085640156721

#### B. Riwayat pendidikan

	SD	SMP	SMA
Nama Instistusi	SDN Garungwiyoro 01	SMP 2 Kandangserang	SMA 1 Kajen
Jurusan	-	-	IPS
Tahun Masuk – Lulus	1999 – 2005	2005 – 2008	2008 – 2011

#### C. Pemakalah Seminar Ilmiah (Oral Presentation)

No.	Nama Pertemuan Ilmiah / Seminar	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan Tempat
1	-	-	-

#### D. Penghargaan dalam 10 Tahun

No.	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1	-	-	-

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Hibah PKM-K.

Semarang, 18 Oktober 2013

Pengusul,



(Iwan Prayitno)

**Anggota 1 :**

**A. Identitas Diri**

1	Nama Lengkap (dengan gelar)	Maharani Putri Ayuk Kaisar
2	Jenis Kelamin	P
3	Program Studi	Desain Komunikasi Visual – S1
4	NIM	A14.2010.00917
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Blora, 26 September 1992
6	E-Mail	<a href="mailto:114201000917@mhs.dinus.ac.id">114201000917@mhs.dinus.ac.id</a>
7	Nomor Telepon/HP	085940646914

**B. Riwayat pendidikan**

	SD	SMP	SMA
Nama Instistusi	SDN Tempelan 1 Blora	SMP N 2 Blora	SMA 1 Blora
Jurusan	-	-	IPS
Tahun Masuk – Lulus	1998 – 2004	2004 – 2007	2007 – 2010

**C. Pemakalah Seminar Ilmiah (Oral Presentation)**

No.	Nama Pertemuan Ilmiah / Seminar	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan Tempat
1	-	-	-

**D. Penghargaan dalam 10 Tahun**

No.	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1	-	-	-

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Hibah PKM-K.

Semarang, 18 Oktober 2013

Pengusul,



(Maharani Putri Ayuk Kaisar)

**Anggota 2 :****A. Identitas Diri**

1	Nama Lengkap (dengan gelar)	Muhammad Nurul Hikam
8	Jenis Kelamin	L
9	Program Studi	Desain Komunikasi Visual – S1
10	NIM	A14.2010.00811
11	Tempat dan Tanggal Lahir	Pekalongan, 6 April 1992
12	E-Mail	<a href="mailto:111201000811@mhs.dinus.ac.id">111201000811@mhs.dinus.ac.id</a>
13	Nomor Telepon/HP	085641159624

**B. Riwayat pendidikan**

	SD	SMP	SMA
Nama Instistusi	SD Islam 1 Wonopringgo	SMP Islam Wonopringgo	SMA 1 Kajen
Jurusan	-	-	IPS
Tahun Masuk – Lulus	1998 – 2004	2004 – 2007	2007 – 2010

**C. Pemakalah Seminar Ilmiah (Oral Presentation)**

No.	Nama Pertemuan Ilmiah / Seminar	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan Tempat
1	-	-	-

**D. Penghargaan dalam 10 Tahun**

No.	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1	-	-	-

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Hibah PKM-K.

Semarang, 18 Oktober 2013

Pengusul,



(Muhammad Nurul Hikam)

**Anggota 3 :****A. Identitas Diri**

1	Nama Lengkap (dengan gelar)	Maghriza Fakri Adilla
14	Jenis Kelamin	L
15	Program Studi	Teknik Informatika – S1
16	NIM	A11.2012.07169
17	Tempat dan Tanggal Lahir	Pekalongan, 29 Januari 1994
18	E-Mail	<a href="mailto:111201207169@mhs.dinus.ac.id">111201207169@mhs.dinus.ac.id</a>
19	Nomor Telepon/HP	085842387621

**B. Riwayat pendidikan**

	SD	SMP	SMA
Nama Instistusi	SDN 1 Tanjungsari	SMP 1Kajen	SMA 1 Kajen
Jurusan	-	-	IPS
Tahun Masuk – Lulus	2000 – 2006	2006 – 2009	2009 – 2012

**C. Pemakalah Seminar Ilmiah (Oral Presentation)**

No.	Nama Pertemuan Ilmiah / Seminar	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan Tempat
1	-	-	-

**D. Penghargaan dalam 10 Tahun**

No.	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1	-	-	-

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Hibah PKM-K.

Semarang, 18 Oktober 2013

Pengusul,



(Maghriza Fakri Adilla)

## Lampiran 2. Justifikasi Anggaran Kegiatan

### 1. Peralatan Penunjang

Material	Justifikasi Pemakaian	Kebutuhan/ Bulan	Harga Satuan (Rp)	Keterangan
Sewa printer	Mencetak desain	1	275.000,-/bulan	Sewa 4 Bulan
Sewa tempat usaha	Tempat produksi dan pemasaran	1	600.000,-/bulan	Sewa 4 Bulan
Gunting	Memotong hasil print desain	2	12.500,-/biji	
Penggaris panjang	Alat bantu pengukur desain	2	7.500,-/biji	
<b>SUB TOTAL (Rp)</b>				3.540.000,-

### 2. Bahan Habis Pakai

Material	Justifikasi Pemakaian	Kebutuhan/ 4 Bulan	Harga Satuan (Rp)	Keterangan
Kotak kado	Material tempat papertoy dan ornamen	120	20.000,- / box	
Kertas foto	Material untuk mencetak desain	30	17.500,- / pack	
Tinta Printer	Material pencetak pada kertas foto	8	90.000,-/4 botol	
Lampu LED	Penerang kotak kado	120	5.000,-/biji	
Batu baterai	Material sumber daya lampu LED	120	7.000,-/biji	
Kertas A4	Desain abstrak kado	2	31.500/rim	
Lem kertas	Material perekat hasil print desain	40	19.500,-/biji	
<b>SUB TOTAL (Rp)</b>				5.900.000,-

### 3. Perjalanan

Material	Justifikasi Pemakaian	Harga Satuan (Rp)	Kebutuhan	Keterangan
Transportasi bahan baku	Mencari bahan baku	60.000,-/bulan	4 bulan	
Transpostasi penjualan	Pengiriman paket	200.000,-/bulan	4 bulan	
Transportasi survey	Survey pemasaran	35.000,-/bulan	4 bulan	
<b>SUB TOTAL (Rp)</b>				1.180.000,-



#### 4. Lain-lain

Material	Justifikasi Pemakaian	Kuantitas	Harga Satuan (Rp)	Keterangan
1. Pembuatan Laporan	Pengetikan laporan	100 jam	3.000/jam	
2. Kertas A4 70 gram	Mencetak laporan	2 rim	31.500/rim	
3. Tinta	Mencetak laporan	4 kotak	67.000/kotak	
4. Membeli domain	Membuat website	1 web	120.000/tahun	
5. Hosting	Hosting file website	1	169.000/tahun	
3. Penjilidan laporan	Menjilid laporan	12 jilid	5.000/jilid	
4. Dokumentasi kegiatan	Mendokumentasikan kegiatan	1	200.000	
<b>SUB TOTAL (Rp)</b>				1.180.000,-

### Lampiran 3. Susunan Organisasi Tim Kegiatan dan Pemberian Tugas

No.	Nama / NIM	Program Studi	Bidang Ilmu	Alokasi Waktu (Jam/Minggu)	Uraian Tugas
1.	Iwan Prayitno/ A11.2011.06445	Teknik Informatika – S1	Web Programming	9	-Koordinasi anggota -Administrasi -Pembuatan aplikasi berbasis web -Produksi
2.	Maharlani Putri Ayuk Kaisar/ A14.2010.00917	Desain Komunikasi Visual – S1	Designer Web	7	-Desainer web -Pemasaran -Laporan Akhir
3.	Muhammad Nurul Hikam/ A14.2010.00811	Desain Komunikasi Visual – S1	Graphic Design	7	-Desainer produk -Pembelian bahan -Produksi
4.	Maghriza Fakri Adilla/ A11.2012.07169	Teknik Informatika – S1	Informatika	7	-Admin web -Pembelian bahan -Pemasaran

## Lampiran 4. Surat Pernyataan Ketua Pelaksana

**UNIVERSITAS  
DIAN NUSWANTORO**



Lampiran 4. Surat Pernyataan Ketua Pelaksana

**SURAT PERNYATAAN KETUA PENELITI/PELAKSANA**

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Iwan Prayitno  
NIM : A11.2011.06445  
Program Studi : Teknik Informatika – S1  
Fakultas : Ilmu Komputer

Dengan ini menyatakan bahwa usulan PKM-K saya dengan judul:  
KOKOPANDA “Kotak Kado Papertoy dan Diorama”

Yang diusulkan untuk tahun anggaran 2014 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.

Semarang, 18 Oktober 2013

Mengetahui,  
Wakil Rektor III Bidang Kemahasiswaan,



Usman Sudibyo  
NIP.068611.1996.100

Yang menyatakan,



Iwan Prayitno  
A11.2011.06445