



USULAN PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA
JUDUL PROGRAM

PENINGKATAN COMPETITIVE ADVANTAGE KUNSORA (KAIN
TENUN TROSO JEPARA) MELALUI WIRAUSAHA DAN
PELESTARIAN WARISAN BUDAYA LOKAL INDONESIA

BIDANG KEGIATAN :
PKM KEWIRAUSAHAAN

Diusulkan oleh :

Eko Prihatiningtyas	B11.2011.02283
Retno Hapsari	A11.2011.05979
Muhammad Hafiz Z	B11.2011.02267
Shania Dhiba	A14.2010.00962
Dyah Nur Hidayah	D22.2011.01064

UNIVERSITAS DIAN NUSWANTORO

SEMARANG

2013

PENGESAHAN USULAN PKM-KEWIRAUSAHAAN

- | | |
|---------------------------------------|---|
| 1. Judul Kegiatan | : Peningkatan competitive advantage
Kunsora (Kain Tenun Troso Jepara)
melalui wirausaha dan pelestarian
warisan budaya Indonesia |
| 2. Bidang Kegiatan | : PKM-K |
| 3. Ketua Pelaksana Kegiatan | |
| a. Nama Lengkap | : Eko Prihatiningtyas |
| b. NIM | : B11.2011.02283 |
| c. Jurusan | : Manajemen |
| d. Universitas/Institut/Politeknik | : Universitas Dian Nuswantoro |
| e. Alamat Rumah dan No Tel./HP | : Jl. Nakula 1 No.65 Semarang /
085643625704 |
| f. Alamat email | : missfr3aky_r3h@yahoo.com |
| 4. Anggota Pelaksana Kegiatan/Penulis | : 4 orang |
| 5. Dosen Pendamping | |
| a. Nama Lengkap dan Gelar | : DR Yohan Wismantoro,SE, MM |
| b. NIDN | : 0630096801 |
| c. Alamat Rumah dan No Tel./HP | : Jl. Hilir Blok G-22 Payung Mas, Puduk
Payung, Semarang / |
| 6. Biaya Kegiatan Total | |
| a. Dikti | : Rp 10.998.500 |
| b. Sumber lain | : Rp - |
| 7. Jangka Waktu Pelaksanaan | : 5 bulan |

Semarang, 18-10-2013

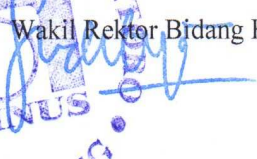
Menyetujui

Ketua Program Studi


Guruh Taufan Hariyadi SE, M.Kom

NPP. 0686.11.2000.230

Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan


Usman Sudiby, Ssi., M.KOM

NPP. 0686.11.1996.100

Ketua Pelaksana Kegiatan


Eko Prihatiningtyas

NIM. B11.2011.02283

Dosen Pendamping


DR Yohan Wismantoro, SE, MM

NIDN. 0630096801

DAFTAR ISI	ii
DAFTAR TABEL DAN GAMBAR	iii
RINGKASAN	iv
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Perumusan Masalah	2
1.3 Tujuan	2
1.4 Luaran yang diharapkan	2
1.5 Kegunaan	3
BAB 2 GAMBARAN UMUM USAHA	3
BAB 3 METODE PELAKSANAAN	5
BAB 4 BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN	8
4.1 Rancangan Biaya	8
4.2 Jadwal Kegiatan	8
DAFTAR PUSTAKA	9
LAMPIRAN	
Lampiran 1. Biodata Ketua dan Anggota	1
Lampiran 2. Justifikasi Anggaran Biaya	8
Lampiran 3. Susunan Organisasi Tim Pelaksanaan dan Pembagian Tugas	10
Lampiran 4. Surat Pernyataan Ketua Peneliti / Pelaksana	11
Lampiran 5. Surat Pernyataan Kesiediaan dari Mitra	12
Lampiran 6. Gambar Produk dan Website Usaha	13

DAFTAR TABEL DAN GAMBAR

Tabel 1. Peralatan	5
Tabel 2. Bahan – bahan	5
Tabel 3. Rancangan Biaya	8
Tabel 4. Jadwal Kegiatan	8
Gambar 1. Grafik evaluasi usaha	7

RINGKASAN

Desa Troso Kecamatan Pecangaan Kabupaten Jepara adalah sentra kerajinan Kunsora (Kain Tenun Troso Jepara) yang merupakan produk unggulan Kabupaten Jepara setelah industri mebel dan pariwisatanya. Desa ini terletak sekitar 15 Km arah Tenggara Kota Jepara. Kain tenun troso Jepara ini diproduksi oleh masyarakat sekitar sendiri tanpa alat bantu mesin. Motif khas yang bernuansa etnis, tradisional, klasik, dan unik pun masih dipertahankan pada kain tenun troso disamping motif kontemporer modern.

Kain tenun torso Jepara sejauh ini hanya dinikmati masyarakat dalam bentuk pakaian dinas kerja ataupun pakaian formal. Oleh karena itu kami akan menciptakan product tangible berbahan baku kain tenun torso Jepara dalam bentuk lain seperti, peci, jilbab, tas, pakaian modern dan lain-lain. Hal tersebut kami kerjakan agar produk lokal ini bisa bersaing di pasar regional maupun global serta tidak hanya menjadi peluang usaha musiman.

Dalam pelaksanaannya kami akan memperkerjakan pengerajin torso di desa Pecangaan yang selama ini hanya dapat menciptakan produk dalam bentuk bahan setengah jadi saja. Selain itu selama kurang lebih 5 (lima) bulan kami juga memperhatikan metode STP (Segmentation, Targeting and Positioning) terhadap produk inovasi kami guna keberlanjutan usaha ini. Sedangkan dalam menentukan harga pokok produk kami tentunya telah mensurvei harga pasar pada umumnya. Sesuai manfaat yang kami harapkan yakni mendapatkan profit, tentunya kami menentukan harga dengan menghitung total cost dan biaya operasionalnya.

Pemasaran yang kami tujukan adalah direct selling dan e-commerce dimana seluruh pemasaran yang kami lakukan secara langsung dan melalui media social sehingga target market produk kami bisa berada pada pasar global dan menghasilkan omzet besar.

Dengan metode STP tersebut kami optimis produk baru ini bisa mendapatkan loyalitas konsumen dalam jangka waktu panjang dan mampu meningkatkan keunggulan bersaing. Dan harga pokok yang kami tentukan akan berdampak untuk keberlanjutan usaha kami, yakni dapat memberikan gaji karyawan sesuai UMR yang berlaku dan tentunya dengan tujuan tersebut kami sebagai pelaku usaha dapat membuka lapangan kerja baru bagi pengangguran serta membantu mengurangi beban negara pada khususnya.

Untuk keberlanjutan usaha ini kami akan mengevaluasi produk – produk kami secara berkala dan meningkatkan keunggulan bersaing terus menerus. Karena produk kami termasuk produk yang cukup unik sudah sebaiknya usaha ini terus dikembangkan sebagai salah satu program pengentasan pengangguran dan mengembangkan kecintaan terhadap kain tradisional.

BAB 1 Pendahuluan

1.1 Latar Belakang Masalah

Desa Troso Kecamatan Pecangaan Kabupaten Jepara adalah sentra kerajinan Kunsora (Kain Tenun Troso Jepara) yang merupakan produk unggulan Kabupaten Jepara setelah industri mebel dan pariwisatanya. Desa ini terletak sekitar 15 Km arah Tenggara Kota Jepara. Kain tenun troso Jepara ini diproduksi oleh masyarakat sekitar sendiri tanpa alat bantu mesin. Motif khas yang bernuansa etnis, tradisional, klasik, dan unik pun masih dipertahankan pada kain tenun troso disamping motif kontemporer modern.

Indonesia yang memiliki banyak sekali ragam kain tradisional sepertinya belum sepenuhnya diketahui oleh masyarakatnya. Seperti halnya kain tenun troso Jepara ini yang belum banyak diketahui oleh masyarakat Indonesia. Walaupun sudah ada pergerakan ” I LOVE PRODUCT INDONESIA”. Namun kecintaanya terhadap budaya tradisional tak sebesar dengan kecintaan terhadap budaya-budaya luar negeri dan umumnya masyarakat hanya mengenal kain batik sebagai simbolis budaya Indonesia. Selain itu untuk merambah pasar internasional saat ini para pengusaha masih mengandalkan pintu pasar Bali dan beberapa kota seperti Jogjakarta, Jakarta, Solo dan Pekalongan. Bahkan sebagian besar produk Tenun Ikat Bali yang diekpor adalah buah tangan masyarakat Desa Troso. Memperhatikan kurangnya promosi kain tenun troso Jepara selama ini mendasari kami untuk membuka usaha dalam bidang fashion dan aksesoris yang berbahan baku kain tenun troso Jepara. Hal ini melihat daya komsumtif masyarakat sekarang yang semakin tinggi terutama pada dunia fashion dan aksesoris.

Namun memperhatikan *life style* masyarakat Indonesia dan luar negeri yang semakin modern hari ini, kami mulai melakukan inovasi dalam menciptakan produk berbahan baku kain tenun troso Jepara. Selain adanya peluang mendapatkan profit pada usaha ini upaya kami membuka lapangan usaha baru ini juga memperhatikan masih banyaknya pengangguran dan pekerjaan tidak tetap disekitar desa ”Troso” Pecangaan. Karena sebagian dari mereka hanya mampu membuat bahan baku tanpa mampu menerapkan metode-metode dalam *selling product* dan promosi.

Peran serta peningkatan teknologi produksi dan finishing Tenun Troso juga terus dilakukan, dengan disertai pemantapan program Bapak angkat dan kemitraan melalui peran serta koperasi Kerajinan Industri Rakyat (KOPINRA) yang tergabung dalam kelompok Perajin Sentra Tenun Ikat Desa ”Troso” Pecangaan, Jepara. Tentunya ini

adalah peluang emas bagi kami dalam mendapatkan mitra untuk keberlanjutan usaha kami.

1.2 Perumusan Masalah

1. Bagaimana mengaplikasikan kain tenun troso Jepara dalam fashion dan aksesoris yang lebih modern ?
2. Apakah dengan pengaplikasian kain tenun troso Jepara kedalam fashion dan aksesoris modern dapat meningkatkan kecintaan masyarakat Indonesia terhadap kain tradisional ?
3. Dari kecintaan masyarakat terhadap kain tradisional mampukah wirausaha meningkatkan keunggulan bersaingnya?

1.3 Tujuan

Tujuan penting perilisan KUNSORA (Kain Tenun Troso Jepara) dalam modernisasi fashion dan aksesoris :

1. Membuka lapangan kerja baru yang melibatkan mahasiswa untuk berwirausaha
2. Membantu membudidayakan kain tenun tradisional dalam perkembangan globalisasi
3. Membangun jiwa kewirausahaan mahasiswa serta membuat bidang usaha yang menguntungkan dan berkelanjutan

1.4 Luaran yang diharapkan

Luaran yang diharapkan kami adalah produk fashion dan aksesoris dengan merk Kunsora (Kain Tenun Troso Jepara) yang mampu berkelanjutan kedepannya dan mampu menciptakan kreasi-kreasi yang lebih inovatif dari kain tenun troso, sehingga mampu bersaing dalam pasar global dan menjadi sumber penghasilan yang cukup menjanjikan bagi kami. Dengan hal tersebut masyarakat dapat menggunakan kain tenun troso secara modern dan dinikmati oleh segala umur, karena telah dikemas dalam bentuk baju, tas, peci, hijab dan lain-lain. Kualitas merupakan kunci keunggulan bersaing (*competitive advantage*), yaitu kemampuan sebuah perusahaan untuk mencapai keunggulan pasar. Sedangkan strategi bersaing adalah strategi yang secara kuat menempatkan perusahaan terhadap pesaing dan yang memberi perusahaan keunggulan bersaing yang sekuat mungkin (Philip Kotler,2001;312). Dalam perkembangannya tentu kami juga mengharapkan banyaknya mitra lokal yang mampu menerima produk kami sekaligus sebagai partner kerja.(Buka Lampiran 5)

1.5 Kegunaan

Kegunaan maupun manfaat yang akan diperoleh dari usaha Kunsora (Kain Tenun Troso Jepara) dalam modernisasi fashion dan aksesoris adalah sebagai implementasi dari rencana bisnis yang telah dibuat guna diterapkan dalam dunia nyata sehingga mampu merekrut pengangguran dilingkungan sekitar. Dan sebagai alternatif pilihan fashion maupun aksesoris baru yang dikemas sekaligus untuk memperkenalkan bahwa kain troso Jepara adalah bagian dari warisan budaya Indonesia. Yang kemudian dapat menjadi salah satu ide baru untuk membuka lapangan usaha, yang berdampak pada pengurangan jumlah pengangguran.

BAB 2 Gambaran Umum Rencana Usaha

Produk yang kami rilis memiliki brand KUNSORA ini memproduksi peci, hijab, tas, baju dan lain-lain yang berbahan baku kain tenun troso Jepara. Untuk masing-masing jenis produk nantinya akan diproduksi dalam kuantitas kecil dan memiliki motif kain yang unik. Banyaknya pengerajin Kain Tenun Troso di desa Troso Kecamatan Pecangaan saat ini banyak sekali dilirik oleh pengusaha – pengusaha besar untuk memasarkan kembali kain tersebut dengan harga yang sangat melambung. Disamping motifnya yang indah untuk dinikmati, kualitas dari Kain Tenun Troso Jepara ini juga dapat diandalkan. Oleh karena hal tersebut kami mencoba memberikan inovasi baru terhadap produk Kain Tenun Troso tanpa memperbudak para pengerajin dengan tidak merendahkan profit yang mereka dapatkan. Usaha KUNSORA (Kain Tenun Troso Jepara) ini pengelolaan produksinya bertempat di Jalan Wijaya Kusuma No.49 Bangsri Jepara. Lokasi ini dipilih karena dekat dengan bahan baku dan pekerja kain tenun troso selain itu juga dapat diakses dengan mudah oleh pelanggan. Selain itu sesuai survei pasar yang kami terima lokasi tersebut memiliki tingkat konsumsi tinggi pada masyarakatnya .

Untuk kelayakan usaha ini kami mencoba menganalisisnya melalui metode STP (Segmentation, Targeting and Positioning) yang dapat kami rincikan sebagai berikut :

1. Segmentasi secara *demografis* adalah semua usia baik perempuan maupun laki-laki.
2. Targeting Maket kami adalah Masyarakat luas pada umumnya yang ingin menikmati kain tenun tradisional dalam aplikasi non formal
3. Positioning dari produk kami adalah produk kami dikemas dalam model yang lebih modern (peci,hijab,baju dan lainnya), motif maupun product jadi

diproduksi dalam kuantitas kecil (*limited edition*) serta menerima pesanan khusus dari pelanggan secara langsung, karena produk yang kami tawarkan tidak pasaran. Apalagi masyarakat sekarang termasuk masyarakat smart buyer terutama dalam bidang fashion dan aksesoris.

Analisis Ekonomi :

1. Analisis Profit

	Total biaya produksi	= Rp 10.998.500
a.	TR Tas	= HPP tas x quantity = 350.000 x 20 pcs = 7.000.000
b.	TR Dompet	= HPP dompet x quantity = 150.000 x 20 pcs = 3.000.000
c.	TR Peci	= HPP Peci x quantity = 100.000 x 20 pcs = 2.000.000
d.	TR Jilbab	= HPP jilbab x quantity = 100.000 x 10 pcs = 1.000.000
e.	TR Baju	= HPP baju x quantity = 150.000 x 10 pcs = 1.500.000
	Total Revenue/bln	= TR Tas + TR Dompet + TR Peci + TR Jilbab + TR Baju = 7.000.000 + 3.000.000 + 2.000.000 + 1.000.000 + 1.500.000 = 14.500.000

- Laba = TR – TC
 = 14.500.000 – 10.998.500
 = 3.501.500/bln

Jadi usaha kami bisa memperoleh laba sebesar Rp. 3.501.500 setiap bulannya, dengan analisis ini tentunya usaha kami sudah menjawab salah satu manfaat dari usaha KUNSORA ini yakni mendapatkan profit.

- Cost 3 bulan = 850.000 x 3
 = 2.550.000
- BEP = Fixed Cost / Cost – Variabel Cost
 = 9.048.500 / 2.550.000 – 1.950.000
 = 9.048.500 / 600.000
 = 15,3

Jadi usaha kami akan mengalami titik tidak rugi dan untung pada saat memproduksi barang sebanyak 15 unit pada tiap produknya.

- ROI = (Total Penjualan – Investasi) / Investasi x 100%
 = (14.500.000 – 10.998.500) / 10.998.500 x 100%
 = 3.501.500 / 10.998.500 x 100%
 = 31.83 %

BAB 3 Metode Pelaksanaan

Peralatan dan bahan yang dibutuhkan antara lain :

Tabel 1. Peralatan

No.	Nama	Banyak	Keterangan
1	Penggaris Pola 1 set	2	2 pcs
2	Kertas Pola	5	5 lbr
3.	Mesin Jahit	2	2 pcs
4.	Gunting	4	4 pcs
5.	Jarum	1	1 pack
6.	Kapur pola	2	1 dos

Tabel 2. Bahan-bahan

No.	Nama	Banyak	Keterangan
1.	Kain Tenun troso aneka motif	20	20 meter

2.	Benang aneka warna	5	1 pack (isi 12 gulung)
3.	Aneka Kancing	5	12 dos
4.	Resleting aneka warna	10	10 pcs resleting uk.25 cm 10 pcs resleting plastik 10 pcs resleting besi
5.	Foring	20	20 m
6.	Kulit tas, dompet	10	10 m

Proses Produksi

- Desain yang sudah dirancangan digambarkan pada kertas gambar yang selanjutnya diberikan kepada karyawan bagian pembuatan pola produk.
- Setelah pola produk dibuat pada kertas pola tahap selanjutnya adalah mempersiapkan bahan baku dan peralatan yang diperlukan
- Selanjutnya bahan utama (kain tenun troso) dipotong sesuai pola yang telah dibuat.
- Untuk produk khusus tas dan dompet dibuatkan dasaran (dalaman) juga.
- Baru tahap berikutnya yakni menjahit pola-pola kain yang sudah dipotong tadi sesuai desain yang telah dibuat
- Tahap terakhir adalah finishing produk yakni dengan memberikan pernak-pernik pada produk (khusus tas dan dompet) dan tidak lupa pengecekan kelayakan produk.

Proses Pelayanan / Penjualan

Teknik pelayanan adalah sebagai berikut :

1. Calon konsumen terlebih dahulu melihat katalog yang kami sediakan di outlet maupun di online shop, kemudian kami selaku pelayan akan memberikan harga dan rincian detail dari produk yang dipilih seperti pada desain dan motif. Untuk calon konsumen yang datang ke outlet kami bisa langsung melakukan transaksi pembelian, namun untuk calon konsumen secara online kami sediakan delivey service dengan ketentuan harga ditambahi biaya kirim.
2. Untuk pembelian secara khusus calon konsumen akan memperoleh pelayanan secara *customize* yakni dapat membuat motif dan desain sesuai dengan keinginan.

Tahap Pemasaran yang akan kami laksanakan mengacu pada sasaran geografis sebagai berikut:

1. Pasar Lokal

Dalam lokal market kami melakukan penjualan secara langsung maupun *personal selling* kepada pelanggan yang datang ke toko kami maupun usaha kami memperkenalkan produk baru kami dari mulut ke mulut. Selain itu kami juga melakukan promosi produk dengan melibatkan para mitra kerja. Hal ini agar keberlanjutan usaha kami layak diusahakan.

2. Pasar regional

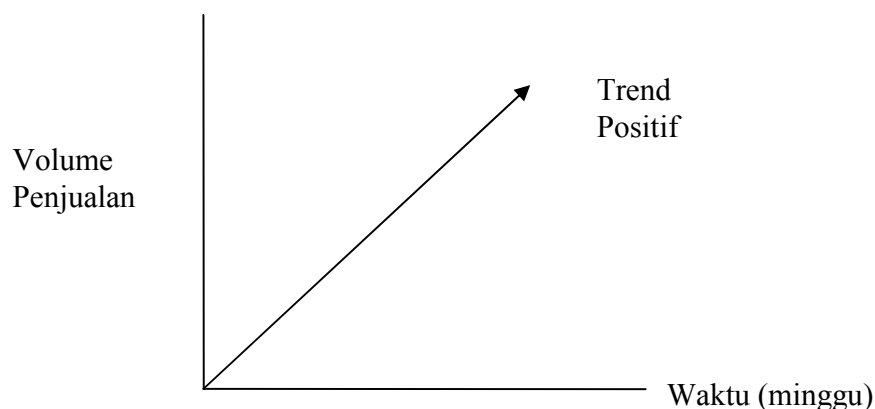
Melihat semakin besarnya target pasar yang dimasuki kami melakukan pemasaran dengan cara mengikuti pameran – pameran, public relation, penyebaran brosur dan online shop. Sehingga diharapkan produk kami mampu bersaing dalam pasar regional.

3. Pasar Global

Teknik yang kami gunakan dalam tahap pemasaran pasar global adalah melalui e-commerce yakni dengan pembuatan website dan blogspot <http://kunsora.blogspot.com> (lihat Lampiran 7), hal ini agar masyarakat secara global dapat mengakses produk kami.

Menurut kami sudah sangat sesuai dengan STP, karena kami telah melakukan observasi kemudian telah menganalisis hasil dari observasi tersebut. Pada bagian STP diatas, telah ditentukan kriteria – kriteria yang tepat untuk menentukan apakah produk kami akan laku dipasaran dan dapat bersaing dengan pesaing kami lainnya.

Evaluasi yang kami lakukan secara berkala setiap bulannya bermaksud agar usaha KUNSORA mampu meningkatkan keunggulan bersaingnya dan lebih inovatif dalam menciptakan produk baru. Berikut grafik evaluasi yang kami lakukan.



Gambar 1. Grafik Evaluasi

Daftar Pustaka

Kotler & Keller. 2001. *Manajemen Pemasaran edisi 13 jilid 2*. Jakarta : Erlangga

Dikti. 2013. *Panduan PKM Tahun 2013*.

Riyanto, Prof. Dr. Bambang.1995. *Dasar-Dasar Pembelian Perusahaan edisi 4*.
Yogyakarta: BPFE-YOGYAKARTA

Tailor, Elly. 2011. *Alat dan Bahan Menjahit*. Diakses pada tanggal 28 September 2013. Di
<http://ellytaylor/2011/06/katalog-barang.html>

Lampiran 1

Lampiran Biodata Ketua

A. Identitas Diri

1.	Nama Lengkap	Eko Prihatiningtyas
2.	Jenis Kelamin	P
3.	Program Studi	Manajemen S1
4.	NIM	B11.2011.02283
5.	Tempat dan Tanggal Lahir	Jejara, 02 Oktober 1992
6.	E-mail	tynusjeleg@gmail.com
7.	Nomor Telepon/HP	085771364868

B. Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMA
Nama Institusi	SD N 2 Bangsri	SMP N 1 Bangsri	SMK Telkom AKN
Jurusan			Teknik Komputer Jaringan
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

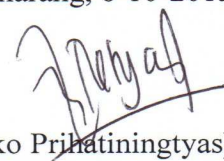
D. Penghargaan dalam 10 tahun Terakhir (dari pemerintah, asosiasi atau institusi lainnya)

No.	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun

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 prasyarat dalam pengajuan hibah “Peningkatan Competitive Advantage Kunsora (Kain Tenun Troso Jejara) Melalui Wirausaha dan Pelestarian Warisan Budaya Lokal Indonesia”.

Semarang, 6-10-2013



(Eko Prihatiningtyas)

Lampiran Biodata Anggota

A. Identitas Diri

1.	Nama Lengkap	Retno Hapsari
2.	Jenis Kelamin	P
3.	Program Studi	Teknik Informatika S1
4.	NIM	A11.2011.05979
5.	Tempat dan Tanggal Lahir	Batang, 16 Februari 1993
6.	E-mail	retnohapsariri@yahoo.co.id
7.	Nomor Telepon/HP	085742882942

B. Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMA
Nama Institusi	SD N 1 Simpar	SMPN 1 Bandar	SMA N 1 Batang
Jurusan			IPA
Tahun Masuk Lulus	1999-2005	2005-2008	2008-2011

C. Pemakalahan 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

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

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu prasyarat dalam pengajuan hibah “Peningkatan Competitive Advantage Kunsora (Kain Tenun Troso Jepara) Melalui Wirausaha dan Pelestarian Warisan Budaya Lokal Indonesia”.

Semarang, 6-10-2013



(Retno Hapsari)

A. Identitas Diri

1.	Nama Lengkap	Shania Dhiba
2.	Jenis Kelamin	P
3.	Program Studi	Desain Komunikasi Visual S1
4.	NIM	A14.2010.00962
5.	Tempat dan Tanggal Lahir	Jakarta, 17 September 1992
6.	E-mail	shaniadhiba@gmail.com
7.	Nomor Telepon/HP	08567001144

B. Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMA
Nama Institusi	SDNP 10 Pagi	SMPN 109 JKT	SMAN 91 JKT
Jurusan			IPS
Tahun Masuk Lulus	1998-2004	2004-2007	2007-2010

C. Pemakalahan 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

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 prasyarat dalam pengajuan hibah “Peningkatan Competitive Advantage Kunsora (Kain Tenun Troso Jepara) Melalui Wirausaha dan Pelestarian Warisan Budaya Lokal Indonesia”.

Semarang, 6-10-2013



(Shania Dhiba)

A. Identitas Diri

1.	Nama Lengkap	Muhammad Hafiz Zakaria
2.	Jenis Kelamin	L
3.	Program Studi	Manajemen S1
4.	NIM	B11.2011. 02267
5.	Tempat dan Tanggal Lahir	Jepara, 16 November 1993
6.	E-mail	hafizgluprut@gmail.com
7.	Nomor Telepon/HP	081225843213

B. Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMA
Nama Institusi	SDN 1 Panggang	SMPN 1 Tahunan	SMAN 1 Tahunan
Jurusan			IPA
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

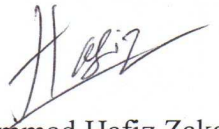
D. Penghargaan dalam 10 tahun Terakhir (dari pemerintah, asosiasi atau institusi lainnya)

No.	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun

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 prasyarat dalam pengajuan hibah “Peningkatan Competitive Advantage Kunsora (Kain Tenun Troso Jepara) Melalui Wirausaha dan Pelestarian Warisan Budaya Lokal Indonesia”.

Semarang, 6-10-2013


(Muhammad Hafiz Zakaria)

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Dyah Nur Hidayah
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	Rekam Medis
4	NIM	D22.2011.01064
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Magelang dan 28 Januari 1993
6	E-mail	<u>dyahkitty28@gmail.com</u>
7	Nomor Telepon/HP	085643625704

B. Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMA
Nama Institusi	SDN 1 Ambartawang	SMPN 1 Mungkid	SMAN 1 Muntilan,
Jurusan			IPS
Tahun Masuk/Lulus	1999 – 2005	2005 – 2008	2008 – 2011

C. Pemakalahan 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

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 prasyarat dalam pengajuan hibah “Peningkatan Competitive Advantage Kunsora (Kain Tenun Troso Jepara) Melalui Wirausaha dan Pelestarian Warisan Budaya Lokal Indonesia”.

Semarang, 06-10-2013


(Dyah Nur Hidayah)

Lampiran 2

1. Peralatan Penunjang

Material	Justifikasi Pemakaian	Kuantitas	Harga satuan (Rp)	Keterangan
Sewa Mesin Jahit	Operasional produksi untuk 3 bulan	2 pcs	350.000	2.100.000
Gunting Besar	Memotong bahan baku	4 pcs	40.000	160.000
Gunting kecil	Pendukung dalam persiapan bahan baku	4 pcs	20.000	80.000
Penggaris Pola 1set	Untuk membuat pola kain selama produksi	2 pcs	50.000	100.000
Kertas Pola	Standart pola kain selama produksi	10 lbr	2.000	20.000
Kapur Pola	Alat menggambar pola pada kertas pola	2 dos	15.000	30.000
Jarum Jahit	Persediaan dalam proses produksi	5 pack	10.000	50.000
Jarum Pentul 480	Penunjang pembuatan desain dasar	2 pack	76.000	152.000
Pensil 2b	Alat dalam perancangan mode	2 pack	27.000	54.000
Penghapus karet	Alat dalam perancangan mode	2 pack	30.000	60.000
Paper Desain	Media pembuatan desain awal	3 book	25.000	75.000
Pensil Warna	Untuk membedakan corak dan motif pada desain awal	2 pack	75.000	150.000
Palu ukuran sedang	Penunjang dalam finishing aplikasi pernak pernik	4 pcs	30.000	120.000
SUB TOTAL (Rp)				3.151.000

2. Bahan Habis Pakai

Material	Justifikasi Pemakaian	Kuantitas	Harga satuan (Rp)	Keterangan
Kain Troso aneka motif	Untuk produk baju, jilbab dan peci digunakan 20 m, tas dan dompet 10 m	30 m	120.000	3.600.000
Benang 12 warna/pack	Setiap kali produksi menggunakan berbagai macam warna benang sesuai corak	5 pack	22.000	110.000
Kancing aneka bentuk&warna	Digunakan untuk aplikasi baju, dompet dan tas	5 dos	45.000	225.000
Resleting 25 cm	Digunakan untuk aplikasi	10 pcs	1500	15.000

Resleting plastik	baju,dompot dan tas		3000	30.000
Resleting besi			7500	75.000
Lem UHU besar	Digunakan untuk aplikasi dompet,peci dan tas	3 pcs	100.000	300.000
Karet 2cm	Sebagai pelonggar produk	3 roll	50.000	150.000
Foring dan kain pelengkap	Diaplikasikan dalam aplikasi baju dan peci	20 m	9.000	180.000
Kulit tas dan dompet	Pemakaiannya hanya sebagai penambah penampilan luar tas dan dompet	3 m	300.000	900.000
Perekat tas dan dompet	Diaplikasikan dalam aplikasi tas dan dompet	2 roll	50.000	100.000
Perekat besi dan kuningan	Sebagai penambahan aksesoris pada produk	2 dos	60.000	120.000
Kain Spunbond	Bahan Baku Packaging	15 m	4.500	67.500
Sablon 25 pcs			25.000	25.000
SUB TOTAL (Rp)				5.897.500

3. Perjalanan

Material	Justifikasi Pemakaian	Kuantitas	Harga satuan (Rp)	Keterangan
Pengambilan bahan baku Pecangaan-Bangsri	Sebulan sekali perjalanan menggunakan pick up	3 kali	100.000	300.000
Public Relation dari mitra ke mitra	Sebulan 2 (dua) kali dalam waktu 3 bulan	6 kali	50.000	300.000
Pameran pameran	Sebulan sekali	3 kali	150.000	450.000
SUB TOTAL (Rp)				1.050.000

4. Lain – lain

Material	Justifikasi Pemakaian	Kuantitas	Harga satuan (Rp)	Keterangan
Seminar	Sebulan sekali	3 kali	100.000	300.000
Online 2 Gb	Media/bln untuk pemasaran global	6 Gb	50.000	300.000
Kesekretariatan	Sebulan sekali	3 kali	100.000	300.000
SUB TOTAL (Rp)				900.000

Lampiran 3

Susunan Organisasi Tim Pelaksana dan Pembagian Tugas

No.	Nama / NIM	Program Studi	Bidang Ilmu	Alokasi Waktu (jam/minggu)	Uraian Tugas
1.	Eko Prihatiningtyas / B11.2011.02283	Manajemen S1	Ketua Pelaksanaan	24 jam/minggu	Memutuskan rencana yang akan dilaksanakan
2.	Retno Hapsari /A11.2011.05979	Teknik Informatika S1	Administrasi	24 jam/minggu	Mencatat seluruh transaksi usaha baik dari input maupun output
3.	Muhammad Hafiz Z / B11.2011.02267	Manajemen S1	Pemasaran	24 jam/minggu	Melakukan pemasaran dalam competitive advantage
4.	Shania Dhiba / A14.2010.00962	Desain Komunikasi Visual S1	Desain Motif dan Produk	24 jam/minggu	Merencanakan desain motif kain dan produk yang akan dibuat
5.	Dyah Nur Hidayah / D22.2011.01064	Rekam Medis D3	Keuangan	24 jam/minggu	Mengatur seluruh anggaran dalam usaha



UNIVERSITAS
DIAN NUSWANTORO

Jl. Imam Bonjol No. 205 – 207 Semarang 50131
Telp (024) 3517261, 3560567, 3541140, 3582877, Fax (024) 3569684
Homepage : <http://www.dinus.ac.id>; e-mail : sekretariat@dinus.ac.id

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Eko Prihatiningtyas
NIM : B11.2011.02283
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Dengan ini menyatakan bahwa usulan PKM-K saya dengan judul Peningkatan Competitive Advantage Kunsora (Kain Tenun Torso Jepara) Melalui Wirausaha Dan Pelestarian Warisan Budaya Lokal Indonesia.

Yang diusulkan untuk anggaran 2013 bersifat original dan belum pernah dibiayai oleh lembaga atau sumber dana lainnya.

Bilamana dikemudian hari ditemukan ketidak sesuaian dengan pernyataan ini, maka saya bersedia dituntut dan diproses dengan ketentuan yang berlaku mengambil seluruh biaya Penelitian yang sudah diterima ke kas negara.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dan sebesar-besarnya.

Semarang, 18 Oktober 2013

Yang menyatakan,

(Eko Prihatiningtyas)
NIM B11.2011.02283

Mengetahui,
Pembantu Rektor/ Ketua Bidang
Kemahasiswaan

(Usman Sudiby, S.Si, M.Kom)
NIDN. 0606126701

Surat Pernyataan Kesediaan dari Mitra

**SURAT PERNYATAAN KESEDIAAN KERJASAMA DARI MITRA USAHA
DALAM PELAKSANAAN
PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA**

Yang bertandatangan di bawah ini,

Nama : Dyah Ayu P
Pimpinan Mitra Usaha : Stoic Shop
Bidang Usaha : Fashion
Alamat : Jl. Peleburan Tengah No 19

Dengan ini menyatakan **Bersedia untuk Bekerjasama dengan Pelaksana Kegiatan Program Kreativitas Mahasiswa Kewirausahaan Peningkatan Nilai Ekonomis Limbah Tahu Menjadi Nata De Soya Sebagai Upaya Usaha yang kreatif dan Inovatif**

Nama Ketua Tim Pengusul : Eko Prihatiningtyas
Nomor Induk Mahasiswa : B11.2011.02283
Program Studi : Manajemen S1
Nama Dosen Pembimbing : DR Yohan Wismanoro, SE, MM
Perguruan Tinggi : Universitas Dian Nuswantoro

guna menerapkan dan/atau mengembangkan IPTEKS pada tempat usaha kami.

Bersama ini pula kami nyatakan dengan sebenarnya bahwa di antara pihak Mitra Usaha dan Pelaksana Kegiatan Program tidak terdapat ikatan kekeluargaan dan ikatan usaha dalam wujud apapun juga.

Demikian Surat Pernyataan ini dibuat dengan penuh kesadaran dan tanggung jawab tanpa ada unsur pemaksaan di dalam pembuatannya untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Semarang, 03-10-2013

Yang menyatakan,



(Dyah Ayu P)

Lampiran 6. Gambar Produk dan Website Usaha

Gambaran Produk yang akan diterapkembangkan dan Mitra Kerja

