



USULAN PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

**SANGKUSTI SEBAGAI PELUANG USAHA MAKANAN TRADISIONAL
ALTERNATIF KHAS KOTA SEMARANG**

BIDANG KEGIATAN :

PKM KEWIRAUSAHAAN

Diusulkan oleh :

Antonius Indra Legowo	NIM A22.2011.02131
Dimas Aditya Nugraha	NIM A22.2011.02176
Jefri Satria Palulus Dompas	NIM A22.2011.02214
El Agesta Tri Hardianto	NIM A22.2012.02263

UNIVERSITAS DIAN NUSWANTORO

SEMARANG

2013

PENGESAHAN USULAN PKM-KEWIRAUSAHAAN

1. Judul Kegiatan : Sangkusti Sebagai Peluang Usaha Makanan Tradisional Alaternatif Khas Kota Semarang.
2. Bidang Kegiatan : PKM-K
3. Ketua Pelaksana Kegiatan
 - a. Nama Lengkap : Antonius Indra Legowo
 - b. NIM : A22.2011.02131
 - c. Jurusan : D III Teknik Informatika
 - d. Universitas/Institut/Politeknik : Universitas Dian Nuswantoro Semarang
 - e. Alamat Rumah dan No Tel./HP : Jalan Tulus Harapan Blok BIX / No. 11 Klipang Semarang (081 329 179 043)
 - f. Alamat email : 122201102131@mhs.dinus.ac.id
4. Anggota Pelaksana Kegiatan : 3 (tiga) orang
5. Dosen Pendamping
 - a. Nama Lengkap dan Gelar : Junta Zeniarja, M.Kom, M.CS
 - b. NIDN : 0606068802
 - c. Alamat Rumah dan No Tel./HP : Perum Permata Tembalang, Dendionium No 25 Semarang
6. Biaya Kegiatan Total :
 - a. Dikti : Rp 10.870.000,00
 - b. Sumber lain : —
7. Jangka Waktu Pelaksanaan : 5 bulan

Semarang, 23 September 2013

Menyetujui
Wakil/Pembantu Dekan atau
Ketua Jurusan/Departemen/Program Studi/
Pembimbing Unit Kegiatan Mahasiswa



(Sugiyanto, M. Kom)
NPP. 0686.11.1999.182

Ketua Pelaksana Kegiatan

(Antonius Indra Legowo)
NIM. A22.2011.02131

Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan/
Direktur Politeknik/
Ketua Sekolah Tinggi



(Usman Sudibyoy, S.Si., M.Kom)
NPP. 0686.11.1996.100

Dosen Pendamping

(Junta Zeniarja, M.Kom, M.CS)
NIDN. 0606068802

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN PENGESAHAN	ii
DAFTAR ISI	iii
RINGKASAN	iv
I. 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. Manfaat	2
II. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA	3
2.1. Profil Konsumen	3
2.2. Potensi Pasar	3
2.3. Pesaing Usaha	3
2.4. Peluang Usaha	3
2.5. Rencana Produksi Selama Lima Bulan.....	4
2.6. BEP (Break Event Point)	4
2.7. Analisis Pendapatan dan Keuangan	4
2.8. Perhitungan ROI (<i>Return on Investment</i>)	4
III. METODE PELAKSANAAN	5
3.1. Strategi Manajemen Usaha	5
3.2. Strategi Promosi Produk	5
3.3. Strategi Pemasaran Produk	5
3.4. Strategi Produk	5
3.4. Produksi	5
IV. BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN	8
4.1. Biaya Kegiatan	8
4.2. Jadwal Kegiatan	8
LAMPIRAN	8
Lampiran Biodata Ketua dan Anggota	9
Justifikasi Anggaran Kegiatan	13
Susunan Organisasi Tim Peneliti dan Pembagian Tugas	14
Surat Pernyataan Ketua Pelaksana	15

RINGKASAN

Semakin pesatnya bisnis di bidang kuliner sampai saat ini mempunyai sebuah prospek yang sangat menjanjikan. Maka dari itu, usaha di bidang kuliner yang akan dilaksanakan berfokus pada makanan tradisional sangkusti, dengan nama brand “Sangkusti Dewi”. Makanan ini merupakan makanan khas yang terbuat dari roti, pisang serta selai sebagai bahan utama yang memiliki kandungan gizi tinggi. Banyak masyarakat khususnya di Kota Semarang yang belum mengenal makanan ini, dikarenakan tidak banyak usaha yang membuat dan menjajakan makanan tradisional ini. Diharapkan dengan adanya usaha makanan tradisional alternatif ini, dapat menambah varian makanan tradisional sebagai ciri khas yang sudah ada di Kota Semarang. Selain itu usaha ini bertujuan untuk dapat menyerap tenaga kerja serta dapat menjadi wadah mahasiswa menuangkan semangat berwirausaha. Usaha ini mempunyai target pasar yaitu semua kalangan masyarakat yang ada di Kota Semarang. Tujuan khusus usaha ini adalah mempertahankan, mengenalkan dan memberi pilihan atau alternatif makanan tradisional yang diharapkan menjadi ciri khas Kota Semarang. Untuk mencapai tujuan tersebut, maka diperlukan strategi pemasaran yang menarik agar makanan ini dapat dikenal secara cepat di masyarakat, antara lain dengan memberikan *discount* dan membagikan brosur yang telah diberi informasi mengenai detail makanan tradisional ini dan alamat tempat usaha. Sehingga nantinya pembeli diharapkan tertarik dan mulai penasaran dengan produk makanan ini. Selain itu bagi pembeli yang memesan produk makanan ini disiapkan layanan antar tanpa batas minimal selama masa promosi. Selain strategi di atas, dalam mengenalkan produk makanan tradisional ini dilakukan juga menggunakan media elektronik seperti *facebook* dan *twitter*. Serta memanfaatkan teman-teman yang tersebar di berbagai kampus, untuk menyebarkan informasi tentang usaha makanan ini. Cara ini dinilai sangat efektif meyakinkan calon pembeli karena mereka tahu dari teman dekatnya sendiri. Langkah ini diharapkan dapat menjadi andalan bagi usaha ini untuk mencapai target yang ditentukan. Sehingga usaha ini dapat berjalan untuk seterusnya dan menghasilkan keuntungan yang maksimal.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Wirausaha adalah sosok pengambil resiko yang diperlukan untuk mengatur dan mengelola bisnis serta menerima keuntungan *financial* atau non uang (Hadipranata, 2011). Dengan adanya wirausaha di sebuah negara, maka hal itu akan berdampak positif bagi perkembangan ekonomi negara tersebut. Dampak positifnya antara lain dapat menciptakan lapangan pekerjaan, mengurangi jumlah pengangguran serta meningkatkan kualitas hidup masyarakat. Maka untuk melakukan suatu wirausaha harus dilakukan analisis mengenai masalah atau kesempatan di sekitar yang dapat dijadikan sebuah peluang usaha. Melihat dari kesempatan itu, salah satu bidang wirausaha yang menjanjikan prospek yang menjanjikan yaitu bidang kuliner. Bidang kuliner yang masih jarang sekali khususnya di Kota Semarang adalah yang berfokus pada makanan tradisional. Makanan tradisional merupakan makanan yang biasa dikonsumsi oleh masyarakat tertentu, dengan cita rasa khas yang diterima oleh masyarakat tersebut.

Makanan tradisional yang akan menjadi fokus dalam usaha ini adalah Sangkusti. Sangkusti merupakan makanan khas yang terbuat dari roti, pisang serta selai sebagai bahan utama yang memiliki kandungan gizi tinggi. Banyak masyarakat khususnya di Kota Semarang yang belum mengenal makanan tradisional ini, dikarenakan tidak banyak usaha yang membuat dan menjajakan makanan tradisional ini. Lain halnya dengan jajanan pasar lainnya seperti klepon, gethuk, loempia dan wingko yang sudah memasyarakat di Kota Semarang. Maka melihat peluang tersebut, usaha pembuatan sangkusti dapat menjadi prospek yang sangat menjanjikan. Selain itu sangkusti bisa menjadi alternatif makanan tradisional dikarenakan masyarakat yang mungkin sudah bosan melihat makanan-tradisional yang telah ada selama ini. Sehingga dengan adanya sangkusti dapat memberikan nuansa baru makanan tradisional di Kota Semarang. Sebagai brand, usaha ini dinamakan “**Sangkusti Dewi**”.

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimana mengawali dan mengenalkan usaha ”Sangkusti Dewi” di masyarakat?
2. Bagaimana menjadikan ”Sangkusti Dewi” sebagai alternatif makanan tradisional yang diharapkan menjadi ciri khas Kota Semarang?

1.3. Tujuan

Adapun tujuan dalam program ini adalah :

1. Mempertahankan, mengenalkan dan memberi pilihan atau alternatif makanan tradisional yang diharapkan menjadi ciri khas Kota Semarang.
2. Diharapkan dengan adanya usaha makanan tradisional alternatif ini, dapat menambah varian makanan tradisional sebagai ciri khas Kota Semarang.
3. Selain itu usaha ini bertujuan untuk dapat menyerap tenaga kerja serta dapat menjadi wadah mahasiswa menuangkan semangat berwirausaha.

1.4. Luaran yang diharapkan

Luaran yang diharapkan dengan program ini adalah sebagai berikut :

1. Terciptanya usaha home industri yang bergerak pada bidang makanan tradisional.
2. Terciptanya produk makanan tradisional baru yang menjadi ciri khas Kota Semarang dengan harga yang terjangkau.

1.5. Manfaat

Adapun manfaat dari program ini adalah sebagai berikut :

1. Usaha ini dapat menyerap tenaga kerja sehingga dapat mengurangi jumlah pengangguran di Kota Semarang.
2. Masyarakat diberikan suatu nuansa baru akan varian makanan tradisional yang mungkin selama ini sudah mulai jenuh.

BAB II

GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

2.1. Profil Konsumen

Sasaran konsumen yang ditunjuk pada usaha ini adalah kalangan masyarakat Kota Semarang pada umumnya, karena makanan tradisional ini selain cocok dengan selera masyarakat juga harganya yang terjangkau.

2.2. Potensi Pasar

Dengan jumlah penduduk Kota Semarang sampai dengan tahun 2013 mencapai 1.734.729 jiwa, ini merupakan potensi pasar yang sangat menjanjikan. Selain itu jumlah mahasiswa yang datang dari luar kota yang menetap sementara atau berdomisili selama kuliah di Kota Semarang juga semakin banyak. Hal ini merupakan potensi pasar yang sangat baik.

Untuk potensi sumber daya bahan baku juga sangat mudah didapatkan, karena semua bahan baku yang diperlukan sudah tersedia lengkap di hampir semua pasar tradisional, minimarket maupun supermarket, sehingga tidak akan sulit untuk mencari bahan baku.

2.3. Pesaing Usaha

Pesaing usaha di bidang kuliner memang sangatlah ketat di Kota Semarang, antara lain para pedagang makanan seperti gorengan, kue bandung, martabak dll. Tetapi untuk jenis makanan sangkusti, masih belum banyak sehingga persaingan usaha untuk jenis makanan tradisional ini tidak terlalu ketat.

2.4. Peluang Usaha

Dengan melihat pesaing yang belum ada di Kota Semarang, maka makanan tradisional sangkusti mempunyai potensi yang sangat baik. Dengan sumber daya yang mudah didapatkan serta diikuti dengan pemasaran yang baik, maka usaha "Sangkusti Dewi" akan menghasilkan laba yang besar sehingga usaha akan tetap berlanjut dan berkesinambungan. Ditambah dengan rasa yang khas dari sangkusti ini, sehingga akan membuat masyarakat akan tertarik untuk membeli makanan ini.

2.5. Rencana Produksi Selama Lima Bulan

Rencana produksi makanan tradisional sangkusti adalah sebagai berikut :

No	Perhitungan Produksi	Jumlah (buah)	Keterangan
1.	1 hari	100	1 hari produksi
2.	1 minggu	500	5 hari produksi
3.	1 bulan	2.000	20 hari produksi
4.	5 bulan	10.000	100 hari produksi

2.6. BEP (*Break Even Point*)

Perhitungan BEP (*Break Even Point*) dari produksi makanan tradisional sangkusti adalah sebagai berikut :

No	Perhitungan	Total Biaya
1.	<i>Fixed Cost</i> = biaya operasional 5 bulan	3.115.000
2.	<i>Fixed Cost</i> per bulan = 3.115.000/5	623.000
3.	<i>Variable cost</i>	500/buah
4.	Harga jual	5.000/buah
5.	BEP = 3.115.000 / (5.000 – 500)	692,2 = 700 buah

Artinya perusahaan perlu menjual 700 buah sangkusti setiap bulan agar tidak terjadi *break even point*. Jika penjualan tiap bulan dikalikan 5 bulan, maka $\Rightarrow 700 \text{ buah} \times 5 \text{ bulan} = 3.500 \text{ buah}$. Jadi penjualan sangkusti ke 3.501 sudah mulai memperoleh keuntungan.

2.7. Analisis Pendapatan dan Keuangan

Analisis pendapatan dan keuangan dari produksi makanan tradisional sangkusti adalah sebagai berikut :

No.	Produksi	Pendapatan
1.	Produksi 1 bulan	2.000 buah
2.	Produksi 5 bulan : 5 x 2.000 buah	10.000 buah
3.	Harga ditawarkan dibuat rata-rata	Rp 5.000,-/buah
4.	Hasil penjualan 5 bulan = 10.000 x 5.000	Rp 50.000.000,-
5.	Operasional 5 bulan + biaya perjalanan + biaya penunjang = 3.115.000 + 1.125.000 + 1.185.000	Rp 5.425.000,-
6.	Keuntungan 5 bulan = 50.000.000 – 5.425.000	Rp 44.575.000,-

2.8. Perhitungan ROI (*Return on Investment*)

$$\begin{aligned} \text{ROI} &= (\text{Total penjualan} - \text{investasi}) / \text{investasi} \% \\ &= (44.575.000 - 10.870.000) / 10.870.000 \% \\ &= 3,1\% \end{aligned}$$

BAB III

METODE PELAKSANAAN

3.1. Strategi Manajemen Usaha

1. Rencana Persiapan Pelaksanaan Usaha

Rencana persiapan pelaksanaan usaha meliputi survei potensi dan pesaing usaha, persiapan peralatan, bahan dan tempat usaha.

2. Persiapan Bahan, Peralatan dan Tempat Usaha

Menentukan tempat, peralatan dan bahan yang dibutuhkan untuk menjalankan proses usaha.

3.2. Strategi Promosi Produk

1. Promosi Lewat Media Cetak

Dalam mempromosikan “Sangkusti Dewi” ini, kami menggunakan media cetak untuk mempromosikannya, seperti brosur. Promosi ini dilakukan setelah produk masuk ke pasar.

2. Promosi Lewat Media Elektronik

Selain dari media cetak, promosi “Sangkusti Dewi” akan dilakukan melalui media elektronik yaitu melalui *facebook* dan *twitter*.

3. Mulut ke Mulut

Dengan memanfaatkan teman-teman yang ada, cara promosi dari mulut ke mulut sangatlah efektif dikarenakan konsumen akan langsung percaya bila temannya sendiri yang memberi tahu.

3.3. Strategi Pemasaran Produk

1. 1 Hari Gratis

Pemasaran ini dilakukan dengan cara menitipkan beberapa sangkusti di beberapa warung, dan diberikan secara gratis kepada konsumen. Dengan melampirkan kartu nama pada kemas kardusnya. Sehingga para konsumen yang memakan jajanan ini, akan mengambil kartu nama yang ada di kardus dikarenakan penasaran dengan produk yang ditawarkan secara gratis.

2. Nitip-Nitip

Pemasaran dengan menitipkan sangkusti di beberapa kantin-kantin yang ada di sekolah dan beberapa kampu di Kota Semarang. Diharapkan jajanan ini dapat cepat dikenal.

3. *On Delivery*

Untuk pembelian di daerah Kota Semarang, dengan memberikan sedikit biaya, maka jajanan ini akan dapat langsung dikirimkan ke rumah konsumen.

3.4. Strategi Produk

Memberi tampilan display yang menarik baik dari kemasan atau tempat usaha sehingga dapat menarik perhatian konsumen.

3.5. Produksi

Produksi "Sangkusti Dewi" dilakukan dengan cara pembuatan sebagai berikut:

1. Pembuatan Selai

- 1) Siapkan bahan dan alat yang akan digunakan untuk membuat selai nanas.
- 2) Parut nanas yang sudah disiapkan.
- 3) Setelah nanas diparut, maka campurkan parutan nanas dengan gula pasir, panili dan kayu manis.
- 4) Setelah itu diaduk sampai rata, setelah merata. Gorenglah campuran nanas lagi sampai matang. Dan setelah itu selai siap untuk digunakan.

2. Pembuatan Sangkusti

- 1) Siapkan bahan- bahan yang diperlukan untuk membuat sangkusti.
- 2) Setelah itu siapkan roti tawar yang sudah dihilangkan pinggirannya, lalu oleskan roti tawar dengan selai yang sudah disiapkan.
- 3) Lalu kupas pisang yang sudah siapkan, lalu masukkan pisang tersebut ke dalam roti yang sudah diolesi selai.
- 4) Setelah itu gulung roti, perhatikan tampilannya agar terlihat menarik.
- 5) Lalu siapkan telur yang sudah dihilangkan kuningnya, sehingga masih terdapat putih telurnya saja.

- 6) Setelah telur putih sudah siap, masukkan gulungan roti yang sudah siap. Lalu masukkan gulungan roti tersebut ke dalam tepung panir.
 - 7) Setelah itu masukkan sangkusti dalam penggorengan. Setelah selesai digoreng, sangkusti sudah siap disajikan.
3. Pengemasan
- Setelah sangkusti telah jadi, maka sangkusti dikemas dalam wadah snack kecil yang sudah terdapat brand "Sangkusti Dewi".

BAB IV
BIA YA DAN JADWAL KEGIATAN

4.1. Biaya Kegiatan

No.	Jenis Pengeluaran	Biaya (Rp.)	%
1	Peralatan Penunjang	3,115,000	30
2	Bahan Habis Pakai	5,445,000	50
3	Perjalanan	1,125,000	10
4	Penunjang PKM	1,185,000	10
Jumlah		10,870,000	

4.2. Jadwal Kegiatan

Nama Kegiatan	Bulan Ke-1				Bulan Ke-2				Bulan Ke-3				Bulan Ke-4				Bulan Ke-5			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Pengajuan usulan PKM - K																				
Bimbingan kepada dosen pembimbing																				
Pengumuman diterima dikti																				
Persiapan tempat, alat dan bahan baku																				
Persiapan strategi pemasaran dan promosi.																				
Pembuatan produksi																				
Pemasaran produk																				
Pengevaluasian produk																				
Pembuatan laporan akhir																				
Revisi dan pengadaan laporan																				
Pengiriman laporan																				

Lampiran Biodata Ketua dan Anggota

a. Ketua Pelaksana Kegiatan

1. Nama Lengkap : Antonius Indra Legowo
2. NIM : A22.2011.02131
3. Fakultas/ ProgdI : Ilmu Komputer / D III Teknik Informatika
4. Perguruan Tinggi : Universitas Dian nuswantoro
5. E-mail : 122201102131@mhs.dinus.ac.id
6. No. HP : 081 329 179 043

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

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

Semarang, 23 Oktober 2013

Ketua Pelaksana,



Antonius Indra Legowo

b. Anggota Pelaksana 1

1. Nama Lengkap : Dimas Aditya N.
2. NIM : A22.2011.02176
3. Fakultas/ ProgdI : Ilmu Komputer / D III Teknik Informatika
4. Perguruan Tinggi : Universitas Dian nuswantoro
5. E-mail : 122201102176@mhs.dinus.ac.id
6. No. HP : 085 727 627 370

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

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

Semarang, 23 Oktober 2013

Anggota Pelaksana 1,



Dimas Aditya N.

c. Anggota Pelaksana 2

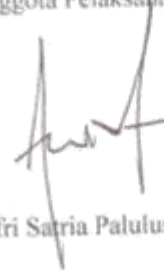
1. Nama Lengkap : Jefri Satria Palulus D.
2. NIM : A22.2011.02214
3. Fakultas/ Progdil : Ilmu Komputer / D III Teknik Informatika
4. Perguruan Tinggi : Universitas Dian nuswantoro
5. E-mail : 122201102214@mhs.dinus.ac.id
6. No. HP : 087 700 025 929

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

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

Semarang, 23 Oktober 2013

Anggota Pelaksana 2,



Jefri Satria Palulus D

c. Anggota Pelaksana 3

1. Nama Lengkap : El Agesta Tri Hardianto
2. NIM : A22.2012.02263
3. Fakultas/ Progdí : Ilmu Komputer / D III Teknik Informatika
4. Perguruan Tinggi : Universitas Dian nuswantoro
5. E-mail : 122201202263@mhs.dinus.ac.id
6. No. HP : 085 743 288 679

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

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

Semarang, 23 Oktober 2013

Anggota Pelaksana 3.



El Agesta Tri Hardianto

Justifikasi Anggaran Kegiatan

No	Keterangan	Jumlah	Harga Satuan	Total
Peralatan Penunjang				
1	Kompor	3 Buah	400,000	1,200,000
2	Wajan	2 buah	250,000	500,000
3	Nampan Plastik	4 buah	25,000	100,000
4	Irus	4 buah	10,000	40,000
5	Pisau	3 buah	15,000	45,000
6	Celemek	4 buah	30,000	120,000
7	Serbet	3 buah	10,000	30,000
8	Talenan	2 buah	10,000	20,000
9	Serok	3 buah	20,000	60,000
10	Sticker	2 rim	250,000	500,000
11	Brosur	2 rim	250,000	500,000
Subtotal				3,115,000
Bahan Habis Pakai				
1	Roti Tawar	50 pack	10,000	500,000
2	Pisang Raja	50 buah	7,000	350,000
3	Telur	50 kg	15,000	750,000
4	Minyak	50 liter	12,000	600,000
5	Tepung Panir	35 kg	20,000	700,000
6	Nanas	50 buah	6,500	130,000
7	Panili	2 pack	20,000	40,000
8	Gula Pasir	50 kg	14,500	725,000
9	Kayu Manis	100 pcs	1,500	150,000
10	Air	2 galon	40,000	80,000
11	Tabung Gas 3 Kg	3 buah	150,000	450,000
12	Kardus	100 buah	2,700	270,000
13	Plastik	100 pack	7,000	700,000
Subtotal				5,445,000
Perjalanan				
1	Listrik	5 bulan	60,000	300,000
2	Bensin	50 liter	6,500	325,000
3	Pengumpulan Data	3 kali	100,000	300,000
4	Survey Pasar	2 kali	100,000	200,000
Subtotal				1,125,000
Penunjang PKM				
1	Copy Laporan	6 Buah	10,000	60,000
2	Copy CD	1 Buah	5,000	5,000
3	Sewa Printer		620,000	620,000
4	ATK	1 set	500,000	500,000
Subtotal				1,185,000
Total				10,870,000

Susunan Organisasi Tim Peneliti dan Pembagian Tugas

No.	Nama/NIM	Program Studi	Posisi	Uraian Tugas
1.	Antonius I.L.	Teknik Informatika D3	Pemimpin	- Mengatur dan mengontrol semua proses produksi dari awal hingga akhir. Serta memberikan pengarahan untuk bagian pemasaran dan promosi produk ini.
2.	Dimas A.N.	Teknik Informatika D3	Promosi	- Menyiapkan segala bentuk strategi promosi untuk mendukung dikenalnya produk ini di kalangan masyarakat.
3.	Jefri S.P.D.	Teknik Informatika D3	Produksi	- Menyiapkan segalan bahan yang akan digunakan untuk produksi nantinya dan mengatur semua proses produksi dari awal sampai akhir.
4.	El Agesta T.H.	Teknik Informatika D3	Pemasaran	- Sebagai penyalur antara produsen dan konsumen. Sehingga bagian ini mengatur segala bentuk pemasaran mengenai cara menjual prosuk ini.

UNIVERSITAS DIAN NUSWANTORO



SURAT PERNYATAAN KETUA PENELITI/PELAKSANA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Antonius Indra Legowo
NIM : A22.2011.02131
Program studi : Teknik Informatika D3
Fakultas : Ilmu Komputer

Dengan ini menyatakan bahwa usulan PKMK saya dengan judul:

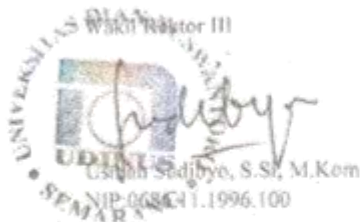
Sangkusti Sebagai Peluang Usaha Makanan Tradisional Alternatif Khas Kota Semarang

Yang diusulkan untuk tahun anggaran 2014 bersifat original dan belum pernah dibiayai oleh lembaga atau sumber dana lain.

Bila mana dikemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan ini, maka saya bersedia dituntut dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku dan mengembalikan seluruh biaya peneliti yang sudah diterima ke kas Negara.

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

Mengetahui,



Semarang, 16-10-2013

Yang menandatangani,

