PROPOSAL PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA
JUDUL PROGRAM
Kafe Kejujuran : Caflonêt Corner "Café de l'honnêteté"

BIDANG KEGIATAN:
PKM KEWIRAUSAHAAN

Diusulkan oleh:

Rizqi Haqiqi	2301412031/2012
Dina Shofiya	7211411065/2011
Iza Faza	2101414020/2014

UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG
SEMARANG
2015

PENGESAHAN PKM-KEWIRAUSAHAAN

1. Judul Kegiatan : **Kafe Kejujuran : Caflonêt Corner "Café de l'honnêteté"**
2. Bidang Kegiatan : PKM-K
3. Ketua Pelaksana Kegiatan
   a.Nama lengkap : Rizqi Haqiqi
   b.NIM : 2301412031
   c.Jurusan : Bahasa dan Sastra Asing
   d.Universitas/Institut/Politeknik : Universitas Negeri Semarang
   e.Alamat Rumah dan No. Tel./HP : Tendoksari, Tahunan, RT 02/RW 06, Tahunan, Jepara/089607118119
   f.Alamat email : qiqyrizqihaqiqi@gmail.com
4. Anggota Pelaksana Kegiatan/Penulis : 2 orang
5. Dosen Pendamping
   a. Nama Lengkap dan gelar : Sri Handayani, M. Pd
   b. NIDN : 0028118001
   c. Alamat Rumah dan No Tel./HP : Cemungsari, RT 10 RW 06 Bandarjo, Ungaran /081575194019
6. Biaya Kegiatan Total
   a. Dikti : Rp 10.720.000,00
   b. Sumber lain : -
7. Jangka Waktu Pelaksanaan : 4 bulan

Semarang, 3Oktober 2015

Menyetujui,
Ketua Jurusan Bahasa dan Asing,

(Dr. Zaim El Mubarok, M.Ag)
NIP. 197103041999031003

Ketua Pelaksana Kegiatan

Rizqi Haqiqi
NIM. 2301412031

Pembantu Rektor
Bidang Kemahasiswaan,

(Dr. Bambang Budi Raharjo, M.S.i.)
NIP. 196012171986011001

Dosen Pembimbing

(Sri Handayani, M.Pd)
NIDN. 0028118001

DAFTAR ISI

HALAMAN KULIT MUKA i
HALAMAN PENGESAHAN ii
DAFTAR ISI iii
RINGKASAN iv

BAB I
PENDAHULUAN 1
A. Latar Belakang Masalah 1
B. Perumusan Masalah 1
C. Tujuan Penelitian 2
D. Luaran yang Diharapkan 2
E. Manfaat Penelitian 2

BAB II
GAMBARAN UMUM 3
A. Kondisi Umum Lingkungan 3
B. Prospek Usaha 3

BAB III
METODE PELAKSANAAN 8

BAB IV
BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN 9
A. Anggaran Biaya 9
B. Jadwal Kegiatan 10

LAMPIRAN-LAMPIRAN v
Lampiran 1 Biodata Ketua, Anggota Kelompok dan Dosen Pembimbing .. v
Lampiran 2 Justifikasi Anggaran Kegiatan ix
Lampiran 3 Susunan Organisasi Tim Kegiatan dan Pembagian Tugas xii
Lampiran 4 Surat Pernyataan Ketua Peneliti xiii

RINGKASAN

Sehubungan dengan maraknya bisnis café di kalangan mahasiswa serta munculnya ide kreatif untuk ikut terjun dalam bisnis tersebut maka terbesitlah ide yaitu membuat Café yang kami beri nama dengan Caflonêt « Café de l'honnêteté » ini berasal dari kata-kata bahasa Prancis yang memiliki arti kafe kejujuran. Kami memilih nama ini dengan alasan untuk cara pengoperasian café ini kami menggunakan system swalayan, atau para pelanggan yang kami bidik di sini yaitu para mahasiswa, mereka melayani dirinya sendiri dalam membuat minumannya sesuai dengan slogan café kami yaitu "Make your own drink!", selain membuat sendiri minumannya di café ini, pelanggan membayar minumannya dengan memasukkan uang ke dalam kotak yang sudah disediakan dengan melihat daftar harga yang sudah terpampang, karena di café ini memang tidak ada pelayan maupun kasir yang melayani pelanggan, semuanya berbasis kejujuran. Café ini dapat dijadikan salah satu ajang untuk menanamkan nilai afektifitas yaitu kejujuran.

Sistemnya sama seperti kantin kejujuran, namun khusus menjual minuman dan makanan ringan dengan memanfaatkan sedikit tempat di lobi gedung perkuliahan didesain semenarik mungkin sehingga akan terlihat sebagai café bisa untuk tempat nongkrong. Serta didorong dengan gaya hidup kebanyakan mahasiswa pada saat ini yang sering menghabiskan waktu di kantin-kantin maupun café-café. Strategi dalam pemasaran Caflonêt ini dilakukan dengan metode pemasaran yang baik dan tepat sasaran. Ada 4 metode pemasaran (marketing mix) yaitu promotion, product, price, and place. Diharapkan bisnis caflonêt berpeluang bagi mahasiswa untuk menciptakan keterampilan berwirausaha yang berorientasi profit. Metode yang digunakan dalam Program Kewirausahaan ini terbagi menjadi tiga tahap, yaitu (1) Persiapan : melakukan proses perizinan serta pengumpulan alat dan bahan (2) Pelaksanaan Program meliputi publikasi, pembuatan desain dan dekorasi café serta yang terakhir (3) Evaluasi. perkembangan usaha, evaluasi kegiatan dan laporan pertanggungjawaban.

Kata Kunci : Bisnis, kafe, café, kejujuran, mahasiswa, kampus.

BAB I
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Masyarakat Indonesia merupakan tipe masyarakat yang tingkat konsumtifnya paling tinggi. Dominannya, masyarakat Indonesia yang bergaya hidup konsumtif ada dalam bidang kuliner, konsumen pun tak hanya dari orang–orang kelas atas, dilihat dari mahasiswa/pelajar banyak yang mengunjungi tempat–tempat kuliner. Tak heran jika berbisnis di bidang kuliner saat ini kian marak digeluti oleh para pengusaha. Seperti misalnya pengusaha yang mendirikan café-café.

Cafelaria atau Cafe : adalah suatu restoran kecil yang mengutamakan penjualan cake (kue-kue), *sandwich* (roti isi), kopi dan teh. Pilihan makanannya terbatas dan tidak menjual minuman beralkohol. Perlahan namun pasti, acara ngopi di cafe menjadi bagian dari gaya hidup. Aktivitas ini kemudian menjadi ajang kumpul-kumpul dengan kolega, teman kuliah, arisan, reuni, ngobrol soal bisnis, curhat, dan bahkan meeting. Tapi, lebih dari itu, sebenarnya kini café telah menjadi bagian dari identitas dan eksistensi masyarakat pecintanya. Kopi pun menjadi lebih membaur lagi dengan banyaknya variasi minuman ini, mulai dari pencampuran dengan coklat, susu, krimer, es, dan gula.

Gaya hidup kebanyakan mahasiswa pada saat ini yang sering menghabiskan waktu di kantin-kantin maupun café-café terkadang menghambat mahasiswa untuk datang ke kelas mengikuti perkuliahan dengan alasan sudah terlalu nyaman di kantin dan malas untuk datang ke kelas. Saat ini sudah banyak adanya kantin kejujuran yaitu pedagang atau penjual makanan menitipkan barangnya atau barang dagangannya di gedung-gedung perkuliahan yang memudahkan mahasiswa untuk membeli cemilan-cemilan ringan. Namun, kebanyakan dari kantin kejujuran itu hanya menjual makanan ringan tanpa ada minuman, selain itu di UNNES sendiri memang belum ada *vendeur machine* yang menjual minum-minuman kaleng atau minuman dingin.

Sehubungan dengan maraknya bisnis café di kalangan mahasiswa serta munculnya ide kreatif untuk ikut terjun dalam bisnis tersebut maka terbesitlah ide yaitu membuat Café yang kami beri nama dengan Caflonêt « Café de l’honnêteté » cara pengoperasian café ini kami menggunakan system swalayan, atau para pelanggan yang kami bidik di sini yaitu para mahasiswa, mereka melayani dirinya sendiri dalam membuat minumannya sendiri. Diharapkan bisnis ini dapat menumbuhkan jiwa kewirausahaan bagi para mahasiswa tanpa harus meninggalkan kewajiban mereka sebagai seorang Mahasiwa yaitu kuliah dan menyelesaikan skripsi.

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka permasalahan yang dibahas dalam program ini adalah :

1. Bagaimana konsep bisnis kafe kejujuran ini?
2. Bagaimana langkah-langkah untuk memulaui usaha bisnis ini?
3. Bagaimana prospek keberlanjutan usaha kafe kejujuran ini?

C. Tujuan

Tujuan umum dari PKM Kewirausahaan ini adalah menghasilkan produk berupa kripik gembus. Tujuan ini dapat dijabarkan sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui konsep bisnis kafe kejujuran ini.
2. Untuk mengetahui langkah-langkah untuk memulaui usaha bisnis ini.
3. Untuk mengetahui prospek keberlanjutan usaha kafe kejujuran ini.

D. Luaran yang Diharapkan

Luaran yang ingin dicapai dalam program ini adalah :

1. Mengetahui konsep dari bisnis kejujuran yang akan diperkenalkan di lingkungan kampus.
2. Mampu meningkatkan nilai kejujuran dari para mahasiswa dengan adanya café kejujuran ini.
3. Mengefektifkan waktu para mahasiswa untuk nongkrong di lingkungan kampus.
4. Membuka peluang usaha baru atau lapangan pekerjaan baru bagi mahasiswa.

E. Manfaat Kegiatan

Adapun manfaat dari program kewirausahaan yang dimaksud adalah:

1. Menambah pengalaman dan kreatifitas mahasiswa dalam berwirausaha.
2. Membuka lapangan pekerjaan dan peluang usaha baru.
3. Memberikan pengetahuan tentang bisnis yang berbasis membangun nilai sikap.
4. Menambah profit bagi mahasiswa.
5. Memberikan ide inovatif dan alternatif baru kepada mahasiswa yang berkeinginan membuat sebuah usaha

BAB 2
GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

A. Kondisi Umum Lingkungan

Universitas Negeri Semarang (Unnes) merupakan salah satu universitas unggulan di Indonesia dan di Provinsi Jawa Tengah khususnya. Unnes memiliki ribuan mahasiswa yang memiliki pola pikir lebih maju dengan berperilaku hidup yang modern salah satunya dalam pergaulan.

Mahasiswa yang kebanyakan anak muda untuk menunjukkan keeksistensian mereka dalam berperilaku hidup modern dan dalam pergaulan, mereka membutuhkan tempat nongkrong. Banyak mahasiswa yang mencari tempat untuk ngobrol atau nongkrong di kala ada waktu senggang menunggu jam perkuliahan, yang biasanya jika tidak di kantin mereka memilih untuk menunggu di lobi gedung perkuliahan tidak jarang mereka mencari tempat nongkrong seperti café jika sudah ada yang buka.

B. Prospek Usaha

Dalam usaha bisnis café ini ada 6 prospek usaha, yaitu :

1. Pengelolaan cafe

   Café yang kami beri nama dengan Caflonêt Corner « Café de l'honnêteté » ini berasal dari kata-kata bahasa Prancis yang memiliki arti kafe kejujuran. Kami memilih nama ini dengan alasan untuk cara pengoperasian café ini kami menggunakan system swalayan, para pelanggan melayani dirinya sendiri dalam membuat minumannya sendiri, sesuai dengan slogan café kami yaitu "Make your own drink!", selain membuat sendiri minumannya di café ini, pelanggan membayar minumannya dengan memasukkan uang ke dalam kotak yang sudah disediakan dengan melihat daftar harga yang sudah terpampang, karena di café ini memang tidak ada pelayan maupun kasir yang melayani pelanggan, semuanya berbasis kejujuran. Café ini dapat dijadikan salah satu ajang untuk menanamkan nilai afektifitas yaitu kejujuran.

2. Perolehan bahan Baku

   Bahan baku yang utama dalam bisnis ini adalah kopi atau berbagai jenis minuman. Kami menawarkan berbagai jenis minuman serbuk instan yang dapat secara mudah dijumpai di pasar-pasar tradisional.

3. Peluang Pasar

   Caflonêt ini merupakan bisnis yang mempunyai peluang usaha yang besar, karena café ini memiliki konsep yang berbeda dengan café-café yang lain. Selain itu, tempat yang strategis karena berada di dalam gedung

perkuliahan yang setiap hari didatangi beratus-ratus orang menjadikan usaha ini memiliki peluang pasar yang bagus.

4. Media Promosi yang Akan Digunakan

   Dalam hal ini, media promosi yang akan digunakan untuk menarik minat para pelanggan café adalah dengan brosur, pamphlet dengan tampilan yang menarik, menjadi sponsorship di acara-acara kemahasiswaan, membuat akun media sosial seperti Instagram, twitter, dan facebook yang secara aktif mempromosikan café ini, selain itu akan dibuat akun official Line, BBM, dan Whatsaap

5. Strategi Pemasaran

   Strategi dalam pemasaran Caflonêt ini dilakukan dengan metode pemasaran yang baik dan tepat sasaran. Ada 4 metode pemasaran (marketing mix) untuk lebih mensukseskan penjualan, diantaranya adalah:

   a. Promotion

      Untuk meningkatkan kesuksesan bisnis ini menjadikannya terkenal dan banyak pelanggan, maka diperlukan adanya promosi. Bentuk promosi sudah diterangkan dalam media promosi. Strategi ini dilakukan jauh-jauh hari sebelum dibukanya café, sehingga akan menimbulkan efek penasaran bagi para calon pelanggan, untuk lebih berkesan akan dibagi-bagikan stiker dari café ini di pusat-pusat keramaian untuk lebih menarik pelanggan.

   b. Product

      Caflonêt menjual minuman instan siap minum, hanya dengan menuangkan air panas atau menambahkannya dengan bongkahan es batu. Produk yang menjadi ciri khas dari café kami yaitu pada kemasan serbuk minuman, kemasan serbuk gula akan dikemas semenarik mungkin dan kami akan mendesain sendiri gelas-gelas yang kami gunakan dengan memberikan logo café kami. Selain minuman serbuk instan, kami juga menawarkan minuman kaleng, dan minuman botol dingin siap minum.

   c. Price

      Caflonêt akan menjual berbagai minuman dengan mematok harga mulai dari Rp 5000,00 per gelas sampai Rp 10.000,00 per gelas bergantung pada jenis minuman yang dibuat. Harga ini dapat dibilang sangat terjangkau jika dibandingkan dengan café-café yang ada dilingkungan kampus yang mematok harga mulai dari Rp 8.000,00 sampai puluhan ribu rupiah.

   d. Place

Kami memilih gedung perkuliahan sebagai tempat untuk Caflonêt. Di tempat yang akan kami jadikan sebagai café ini, akan kami desain sekreatif dan semenarik mungkin untuk menambah minat pelanggan dan dapat dijadikan utuk tempat foto-foto dan berselfie ria.

Keempat komponen tersebut sangat mempengaruhi kesuksesan suatu pemasaran produk. Apabila keempat komponen dapat terencana dengan teratur, maka pemasaran café ini akan berjalan dengan baik.

6. Analisis Usaha

a. Investasi Awal yang diperlukan

No	Jenis Pengeluaran	Nama	Kuant-itas	Biaya (Rp)	Jumlah
1	Peralatan penunjang	Meja Café	1	1.500.000,00	1.500.000,00
		Meja Bar	1	1.000.000,00	1.000.000,00
		Dispenser	1	200.000,00	200.000,00
		Kulkas	1	1.750.000,00	1.750.000,00
		Galon	2	50.000,00	100.000,00
		Kotak es	1	100.000,00	100.000,00
		Gunting	2	5.000,00	10.000,00
		Kotak uang	1	50.000,00	50.000,00
		Papan tulis kecil	1	30.000,00	30.000,00
		Rak minuman	1	50.000,00	50.000,00
2	Bahan habis pakai	Sewa Tempat + perizinan	1	2.450.000,00	2.450.000,00
		Serbuk minuman	200pcs	850,00	170.000,00
		Serbuk minuman	100pcs	1.250,00	125,000,00
		Gula	5	10.000,00	50.000,00
		Sirup	10	15.000,00	150.000,00
		Kopi	5	50.000,00	250.000,00
		Creamer	3	50.000,00	150.000,00
		Coklat bubuk	3	70.000,00	210.000,00
		Susu putih	5	15.000,00	75.000,00
		Susu coklat	7	10.000,00	70.000,00
		Gelas plastik	5 x 50	10.000,00	50.000,00
		Gelas kertas	5 x 50	30.000,00	150.000,00
		Sedotan	2	10.000,00	20.000,00
		Air galon	30	15.000,00	450.000,00
3	Perjalanan	Transport bahan baku	2	20.000,00	40.000,00
		Transport publikasi	2	20.000,00	40.000,00
4	Lain-lain	Administrasi	3	10.000,00	30.000,00
		Publikasi	100	5000,00	50.000,00
		Dikdok	1	150.000,00	150.000,00
		Desain Tempat	1	500.000,00	500.000,00
		Desain kemasan	1	700.000,00	700.000,00

		Laporan	5	10.000,00	50.000,00
Jumlah					10.720.000,00

b. Penyusutan Aktiva per bulan

No	Nama Aktiva	Umur Ekonomis (Tahun)	Penyusutan Perbulan (Rp)
1	Meja Café 1 set	5	25.000,00
2	Meja bar	5	17.000,00
3	Dispenser	3	5.600,00
4	Kulkas	5	29.200,00
5	Galon	1	4.200,00
6	Kotak es	1	8.400,00
7	Gunting	1	500,00
8	Kotak uang	1	4.200,00
9	Papan tulis	1	2.500,00
10	Rak serbuk minuman	1	4.200,00
Jumlah Penyusutan Per bulan			100.800,00

c. Biaya Operasional perbulan:

No	Nama	Kuantitas	Harga (Rp)	Jumlah
1	Serbuk minuman instan	200	850,00	170.000,00
2	Serbuk minuman instan	100	1.250,00	125,000,00
3	Gula	5	10.000,00	50.000,00
4	Sirup	10	15.000,00	150.000,00
5	Kopi	5	50.000,00	250.000,00
6	Creamer	3	50.000,00	150.000,00
7	Coklat bubuk	3	70.000,00	210.000,00
8	Susu putih	5	15.000,00	75.000,00
9	Susu coklat	7	10.000,00	70.000,00
10	Gelas plastik	5x50pcs	10.000,00	50.000,00
11	Gelas kertas	5x50pcs	30.000,00	150.000,00
12	Sedotan	2	10.000,00	20.000,00
13	Transpot beli bahan baku	2	20.000,00	40.000,00
14	Transpot publikasi	2	20.000,00	40.000,00
15	Air gallon	30	15.000,00	450.000,00
Jumlah				2.000.000,00

d. Analisis Pendapatas dan Keuangan

Harga minuman per gelas = Rp 5000,00
Penjualan 1 hari = 50 gelas
Penjualan 1 tahun 360 x 1.500 = 18.000 gelas
Hasil penjualan 1 tahun = 18.000 gelas x Rp 5000.00,00
= Rp 90.000.000,00
Total biaya operasional 1 tahun = 12 x Rp 2.000.000,00
= Rp 24.000.000,00
Keuntungan tiap tahun = Rp 90.000.000,00 –

Rp 24.000.000,00
= Rp 66.000.000,00

e. Analisis Kelayakan Usaha

1) BEP *(Brek Event Point)*

a) BEP volume produksi = $\frac{\text{Total biaya operasional}}{\text{Harga jual}}$

= 24.000.000,00:5.000,00 = 4.800

Jadi pada tingkat volume produksi 4.800 gelas, usaha ini berada pada titik impas.

b) BEP Harga Produksi = $\frac{\text{Total biaya operasional}}{\text{Volume produksi}}$

= Rp 24.000.000,00 : 4.800 = 5.000

Jadi pada tingkat harga Rp 5000 usaha ini berada pada titik impas.

2) *B/C Ratio*

B/C Ratio = $\frac{\text{Hasil penjualan}}{\text{Total biaya operasional}}$

= Rp 90.000.000,00 : 24.000.000,00 = 3,75

Karena B/C ratio > 1 maka usaha ini layak untuk dijalankan, artinya tiap satuan biaya yang dikeluarkan diperoleh hasil penjualan sebesar 3.75 lipat.

3) *ROI (Return On Investment)*

ROI = $\frac{\text{Keuntungan}}{\text{Total biaya operasional}}$ X 100%

= (66.000.000,00:24.000.000,00)x100%= 2,75%

Usaha ini layak untuk dikembangkan karena setiap pembiayaan sebesar Rp 100,00 diperoleh keuntungan sebesar 2.75%

4) Perhitungan pengembangan modal

Pengembangan modal = $\frac{\text{Keuntungan+penyusutan (1thn)}}{\text{Jumlah modal investasi awal}}$ X 100%

= $\frac{66.000.000,00 + 1.209.600,00}{10.720.000,00}$ X 100% = 6,27%

Artinya modal usaha ini akan terlunasi sebesar 6.27% setiap tahun.

Berdasarkan perhitungan analisis kelayakan diatas maka investasi tersebut layak untuk dilaksanakan. Jadi gambaran usaha yang direncanakan benar-benar menjanjikan memperoleh profit unyuk menunjang usaha. Sehingga bisnis caflonêt berpeluang bagi mahasiswa untuk menciptakan keterampilan berwirausaha yang berorientasi profit.

BAB 3
METODE PELAKSANAAN

Metode yang digunakan dalam Program Kewirausahaan ini terbagi menjadi tiga tahap, yaitu (1) Persiapan, (2) Pelaksanaan Program (3) Evaluasi.

1. Persiapan
   a. Persiapan Bahan dan Alat

      Pada tahap ini, persiapan yang dilakukan terlebih dahulu yaitu menyiapkan dan menyediakan peralatan dan bahan-bahan untuk membuka usaha café. Peralatan utamanya yaitu, meja bar 1 set, meja kursi café 1 set, kulkas, dispenser, air galon, kotak penyimpanan es, gelas plastik, gelas kertas, sedotan, minuman serbuk instan, gula, kopi, creamer, coklat bubuk, susu kental manis, dan sirup, serta menyiapkan desain kemasan, dekorasi café.

   b. Persiapan Tempat

      Sebelum membuka usaha ini, akan dilakukan perizinan kepada pihak kampus diantaranya kepada Jurusan Bahasa dan Satra Jawa, Fakultas Bahasa dan Seni, Unnes karena akan digunakan lobi lantai 1 gedung B8 FBS, Unnes sebagai tempat membuka usaha. Selain kepada jurusan Bahasa dan satra Jawa, akan dilakukan perizinan juga ke dekanat FBS Unnes untuk perolehan izin menggunakan salah satu gedungnya sebagai tempat usaha. Negosiasi harga penyewaan tempat juga akan dilakukan, karena akan digunakannya ruangan umum, listrik serta *wifi* yang ada pada tempat itu.

2. Pelaksanaan Program

   Setelah mendapat perizinan, dan alat serta bahan sudah disiapkan, langkah selanjutnya yang akan dilakukan yaitu publikasi secara masal baik melalui media cetak seperti brosur, pamphlet maupun media social secara online. Kegiatan ini akan dilakukan sebelum dan selama pelaksanaan program, strategi ini dilakukan untuk menimbulkan efek penasaran sehingga akan banyak menarik minat para calon pelanggan. Caflonêt akan dioperasikan selama sebulan dan pada hari pertama pembukaan café akan dilakukan grand opening dengan menawarkan promo yang menarik bagi para calon pelanggan.

3. Evaluasi

   Apabila program ini sudah berjalan satu bulan, akan dihitung lagi laba rugi di bulan pertama penjualan atau beroperasi. Kegiatan ini akan berlangsung sampai empat bulan yang merupakan waktu pencapaian program. Akan diketahui apakah bisnis ini banyak menarik pelanggan atau malah sedikit pelanggannya serta akan dilihat kekurangannya, dan akan diperbaiki pada pengoperasian bulan selanjutnya.

BAB 4
BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN

A. Anggaran Biaya

No	Jenis Pengeluaran	Nama	Kuant-itas	Biaya (Rp)	Jumlah
1	Peralatan penunjang	Meja Café 1 set	1	1.500.000,00	1.500.000,00
		Meja Bar	1	1.000.000,00	1.000.000,00
		Dispenser	1	200.000,00	200.000,00
		Kulkas	1	1.750.000,00	1.750.000,00
		Galon	2	50.000,00	100.000,00
		Kotak es	1	100.000,00	100.000,00
		Gunting	2	5.000,00	10.000,00
		Kotak uang	1	50.000,00	50.000,00
		Papan tulis kecil	1	30.000,00	30.000,00
		Rak minuman serbuk	1	50.000,00	50.000,00
2	Bahan habis pakai	Sewa Tempat + perizinan	1	2.450.000,00	2.450.000,00
		Serbuk minuman	200pcs	850,00	170.000,00
		Serbuk minuman	100pcs	1.250,00	125,000,00
		Gula	5	10.000,00	50.000,00
		Sirup	10	15.000,00	150.000,00
		Kopi	5	50.000,00	250.000,00
		Creamer	3	50.000,00	150.000,00
		Coklat bubuk	3	70.000,00	210.000,00
		Susu putih	5	15.000,00	75.000,00
		Susu coklat	7	10.000,00	70.000,00
		Gelas plastik	5 x 50	10.000,00	50.000,00
		Gelas kertas	5 x 50	30.000,00	150.000,00
		Sedotan	2	10.000,00	20.000,00
		Air galon	30	15.000,00	450.000,00
3	Perjalanan	Transport beli bahan	2	20.000,00	40.000,00
		Transport publikasi	2	20.000,00	40.000,00

4	Lain-lain	Administrasi	3	10.000,00	30.000,00
		Publikasi	100	5000,00	50.000,00
		Dikdok	1	150.000,00	150.000,00
		Desain Tempat	1	500.000,00	500.000,00
		Desain kemasan dan gelas	1	700.000,00	700.000,00
		Laporan	5	10.000,00	50.000,00
Jumlah					10.720.000,00

B. Jadwal Kegiatan

No	Rencana Kegiatan	Bulan ke			
		1	2	3	4
1	Proses Perizinan				
2	Pengumpulan alat dan bahan				
3	Publikasi, Pembuatan desain dan dekorasi				
4	Pembukaan dan pengoperasian café				
5	Pembuatan laporan				

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1

Biodata Ketua, Anggota dan Dosen Pembimbing

Biodata Ketua Pelaksana Kegiatan

A. Identitas Diri

1.	Nama Lengkap	Rizqi Haqiqi
2.	Jenis Kelamin	Perempuan
3.	Program Studi	Pendidikan Bahasa Prancis
4.	NIM	2301412031
5.	Tempat dan Tanggal Lahir	Jepara, 30 November 1994
6.	*E-mail*	qiqyrizqihaqiqi@gmail.com
7.	Nomor Telepon/HP	089607118119

B. Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMA
Nama Institusi	SD N 02 Tahunan	MTs. Masalikil Huda Tahunan	SMA N 1 Tahunan Jepara
Jurusan	-	-	Bahasa
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 Terakhir

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 ketidak-sesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

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

Semarang, 3 Oktober 2015

Pengusul,

(Rizqi Haqiqi)

NIM. 2301412031

Biodata Anggota 1

A. Identitas Diri

1.	Nama Lengkap	Dina Shofiya
2.	Jenis Kelamin	Perempuan
3.	Program Studi	Akuntansi
4.	NIM	7211411065
5.	Tempat dan Tanggal Lahir	Jepara, 8 Oktober 1993
6.	*E-mail*	dinashofiya@gmail.com
7.	Nomor Telepon/HP	089633915712

B. Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMA
Nama Institusi	SD N 02 Tahunan	MTs. Masalikil Huda Tahunan	SMA N 1 Tahunan Jepara
Jurusan	-	-	Ilmu Pengetahuan Sosial
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 Terakhir

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 ketidak-sesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

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

Semarang, 3 Oktober 2015

Pengusul,

(Dina Shofiya)

NIM. 7211411065

Biodata Anggota 2

A. Identitas Diri

1.	Nama Lengkap	Iza Faza
2.	Jenis Kelamin	Perempuan
3.	Program Studi	Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia, S1
4.	NIM	2101414020
5.	Tempat dan Tanggal Lahir	Batang, 28 September 1995
6.	*E-mail*	Izafaza29@gmail.com
7.	Nomor Telepon/HP	085875288629

B. Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMA
Nama Institusi	MI Raudlatul Huda Terban	SMP N 2 Warungasem	SMA N 4 Pekalongan
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
1.	-	-	-

D. Penghargaan dalam 10 tahun Terakhir

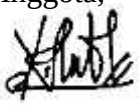
No.	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1.	-	-	-

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

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

Semarang, 3 Oktober 2015

Anggota,



(Iza Faza)

NIM. 2101414020

Biodata Dosen Pembimbing

NAMA BIODATA DOSEN PENDAMPING

Nama Lengkap dan Gelar	: Sri Handayani, M.Pd
NIP	: 0028118001
Jabatan Fungsionaris	: Lektor
Fakultas/Program Studi	: Fakultas Bahasa dan Seni/ Pendidikan Bahasa Prancis
Perguruan Tinggi	: Universitas Negeri Semarang
Alamat dan No. Telp/ HP	: Cemungsari, RT: 10/RW: 06, Bandarjo, Ungaran

Dosen Pembimbing

(Sri Handayani, M.Pd)
NIDN. 0028118001

Lampiran 2

Justifikasi Anggaran Kegiatan

1. Peralatan Penunjang

Material	Justifikasi Pemakaian	Kuantitas	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
Meja Bar	Untuk meletakkan perlengkapan membuat minum	1	1.000.000,00	1.000.000,00
Meja kursi Café	Untuk tempat duduk para pelanggan	1	1.500.000,00	1.500.000,00
Dispenser	Untuk alat pemanas dan pendingin air	1	200.000,00	200.000,00
Kulkas	Untuk membuat es dan menyimpan minuman kaleng dan botol	1	1.750.000,00	1.750.000,00
Galon	Untuk menyimpan persediaan air	2	50.000,00	100.000,00
Kotak es	Untuk menyimpan es agar bertahan lebih lama	1	100.000,00	100.000,00
Gunting	Untuk membuka kemasan minuman	2	5.000,00	10.000,00
Kotak uang	Untuk menyimpan uang	1	50.000,00	50.000,00
Papan tulis kecil	Untuk menulis daftar menu dan daftar harga	1	30.000,00	30.000,00
Rak minuman serbuk	Untuk menyimpan minuman	1	50.000,00	50.000,00

	serbuk instan			
SUB TOTAL (Rp)				4.790.000,00

2. Bahan Habis Pakai

Material	Justifikasi Pemakaian	Kuantitas	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
Sewa Tempat + perizinan	Untuk tempat bisnis café	1	2.450.000,00	2.450.000,00
Serbuk minuman instan @850	Untuk membuat minuman	200pcs	850,00	170.000,00
Serbuk minuman instan @1250	Untuk membuat minuman	100pcs	1.250,00	125.000,00
Gula	Untuk membuat minuman	5 kg	10.000,00	50.000,00
Sirup	Untuk membuat minuman	10 botol	15.000,00	150.000,00
Kopi	Untuk membuat minuman	5 toples	50.000,00	250.000,00
Creamer	Untuk membuat minum	3 toples	50.000,00	150.000,00
Coklat bubuk	Untuk membuat minuman	3 toples	70.000,00	210.000,00
Susu putih	Untuk membuat minuman	5 kaleng	15.000,00	75.000,00
Susu coklat	Untuk membuat minuman	7 kaleng	10.000,00	70.000,00
Gelas plastic	Untuk tempat minum es	5 x 50 pcs	10.000,00	50.000,00
Gelas kertas	Untuk tempat minuman panas	5 x 50 pcs	30.000,00	150.000,00
Sedotan	Untuk minuman es	2 pack	10.000,00	20.000,00
Air galon	Membuat	30 galon	15.000,00	450.000,00

	minum dan es			
SUB TOTAL (Rp)				3.920.000,00

3. Perjalanan

Material	Justifikasi Pemakaian	Kuantitas	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
Transport beli alat dan bahan	Untuk pulang pergi bembelian alat dan bahan	2	20.000,00	40.000,00
Transport publikasi	Untuk ongkos menyebarluaskan café/promosi	2	20.000,00	40.000,00
SUB TOTAL (Rp)				80.000,00

4. Lain-lain

Material	Justifikasi Pemakaian	Kuantitas	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
Administrasi	Untuk biaya pembuatan makalah	3	10.000,00	30.000,00
Publikasi	Untuk biaya cetak brosur dan pamflet	100	5000,00	50.000,00
Dekdok	Untuk sewa kamera	1	150.000,00	150.000,00
Desain dan dekorasi Tempat	Untuk biasa dekorasi dan penghiasan tempat	1	500.000,00	500.000,00
Desain kemasan dan gelas	Untuk biaya pendesainan dan pemberian logo pada kemasan minuman serbuk, serbuk gula dan kemasan gelas	1	700.000,00	700.000,00
Laporan	Untuk biaya pembuatan laporan	5	10.000,00	50.000,00
SUB TOTAL (Rp)				1.480.000,00

Lampiran 3

Susunan Tim Kegiatan dan Pemberian Tugas

No	Nama/NIM	Program Studi	Bidang Ilmu	Alokasi waktu (jam/minggu)	Uraian
1.	Rizqi Haqiqi/ 2301412031	Pendidikan Bahasa Prancis, S1	Bahasa	24 jam	1. Mendesain dan mendekor tempat yang dijadikan untuk cafe 2. Melakukan publikasi secara online 3. Mengatur perizinan tempat
2.	Dina Shofiya/ 7211411065	Akuntansi, S1	Ekonomi	24 jam	1. Mengatur keuangan 2. Melakukan pembelian alat dan bahan
3.	Iza Faza/ 2101414020	Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia, S1	Bahasa	24 jam	1. Penyusunan makalah 2. Mendesain brosur dan pamphlet serta penyebarannya 3. Penyusunan laporan

KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG
Gedung H : Kampus Sekaran-Gunung Pati-Semarang
Pembantu Rektor Bidang Kemahasiswaan
Email : pr3@unnes.ac.id Telp/Fax : (024)8508003

SURAT PERNYATAAN KETUA PENELITI/PELAKSANA

Yang bertanda tngan di bawah ini:

Nama : Rizqi Haqiqi

NIM : 2301412031

Program Studi : Pendidikan Bahasa Prancis

Fakultas : Bahasa dan Seni

Dengan ini menyatakan bahwa proposal PKM-K saya dengan judul: **Kafe Kejujuran : Caflonêt Corner "Café de l'honnêteté"** yang diusulkan untuk tahun anggaran 2015 bersifat **original** dan **belum pernah dibiayai oleh lembaga atau sumber dana lain.**

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

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

Semarang, 29 Maret 2015

Mengetahui,
Pembantu Rektor
Bidang Kemahasiswaan,

(Dr. Bambang Budi Raharjo, M.S.i.)
NIP. 196012171986011001

Yang menyatakan,

(Rizqi Haqiqi)
NIM. 2301412031