USULAN PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

"OJEK NGÉPRINT" ONLINE PRINTING DELIVERY SERVICE JASA CETAK DOKUMEN ANTAR JEMPUT DI KAWASAN KAMPUS UNNES SEKARAN

BIDANG KEGIATAN

PKM Kewirausahaan (PKMK)

Disusun Oleh:

Hardiyanto	(1201413062 / 2013)
Faridz Bustaman	(2411413023 / 2013)
Muhammad Irawan	(7101413313 / 2013)
Radiva Hera Oktiagi	(5302414066 / 2014)

UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG

SEMARANG

2014

PENGESAHAN PKM - KEWIRAUSAHAAN

1. Judul Kegiatan :
   "OJEK NGÉPRINT" ONLINE PRINTING DELIVERY SERVICE - JASA CETAK DOKUMEN ANTAR JEMPUT DI KAWASAN KAMPUS UNNES SEKARAN
2. Bidang Kegiatan : PKM - K
3. Ketua Pelaksana Kegiatan
   a. Nama Lengkap : Hardiyanto
   b. NIM : 1201413062
   c. Jurusan : Pendidikan Luar Sekolah
   d. Universitas : Universitas Negeri Semarang
   e. Alamat Rumah : Dsn. Dampit RT 04 RW 02, Kec. Mertoyudan, Kab. Magelang 56172
   f. Handphone / tlpn : 085729252564
   g. Alamat email : jonas_hardi@yahoo.com
4. Anggota Pelaksana Kegiatan/Penulis : 3 orang
5. Dosen Pendamping
   a. Nama Lengkap dan Gelar : Dra. Emmy Budiartati, M.Pd.
   b. NIDN : 0007015604
   c. Alamat Rumah : Perum Trangkil Sejahtera No. 30, Sukorejo, Gunung Pati, Semarang
   d. No Tel./HP : 081326182244

6. Biaya Kegiatan Total
   a. Dikti : Rp 9.820.500
   b. Sumber lain : -
7. Jangka waktu pelaksanaan : 5 bulan

Semarang, 24 September 2014

Menyetujui,
Ketua Jurusan Pendidikan Luar Sekolah

Dr. Sungkowo Edy Mulyono, S.Pd., M.Si
NIP. 196807042005011001

Ketua Pelaksana Kegiatan

Hardiyanto
NIM. 1201413062

Pembantu Rektor Bidang Kemahasiswaan

Prof. Dr. Masrukhi, M.Pd.
NIP. 196205081988031002

Dosen Pembimbing

Dra. Emmy Budiartati, M.Pd.
NIDN. 007015604

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL i
HALAMAN PENGESAHAN ii
DAFTAR ISI iii
RINGKASAN iv
BAB I PENDAHULUAN
1.1 Latar Belakang 1
1.2 Rumusan masalah 2
1.3 Tujuan 2
1.4 Luaran yang Diharapkan 2
1.5 Kegunaan Program 2
BAB II GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA 3
BAB III METODE PELAKSANAAN 7
BAB IV ANGGARAN BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN 8
4.1. Rancangan Biaya 8
4.2. Jadwal Kegiatan Program 8
LAMPIRAN-LAMPIRAN 9
Lampiran1.Biodata Ketua dan Anggota 9
Lampiran 2.Justifikasi Anggaran Kegiatan 14
Lampiran 3.Susunan Organisasi Tim Kegiatan dan Pembagian Tugas 16
Lampiran 4.Surat Pernyataan Ketua Kegiatan 17

RINGKASAN

Tingkat kebutuhan akan jasa percetakan di lingkungan kampus perguruan tinggi semakin menjadi prioritas. Bagi mahasiswa, tugas kuliah yang setiap saat butuh untuk decetak bukan menjadi beban melainkan tanggung jawab dalam studi di bangku perguruan tinggi. Hal ini memicu adanya pertumbuhan kegiatan ekonomi berbagai sektor perdagangan dan jasa. Jasa cetak dokumen dan fotokopi di sekitar kampus menjadi salah satu bidang ekonomi yang potensial. Menjamurnya warung fotokopi di sekitar komplek Universitas Negeri Semarang (UNNES) kampus Sekaran memudahkan mahasiswa dalam mengerjakan tugas-tugas kuliahnya. Mahasiswa dengan mudah dapat mencetak dokumen yang diperlukan. Dengan berbagai aktivitas yang relatif padat, setiap mahasiswa hampir tidak mempunyai waktu hanya untuk mencetak dokumen maupun tugas sebatas 1 lembar saja dan harus pergi ke warung fotokopi. Melihat kejadian seperti ini menciptakan suatu ide untuk penulis memanfaatkan peluang yang ada. Penulis mempunyai inovasi gagasan untuk membangun sebuah usaha jasa *online printing delivery service* – jasa cetak dokumen siap antar. Usaha ini penulis beri nama "OJEK NGEPRINT" dan bergerak dalam bidang jasa cetak dokumen yang dapat diantar kepada konsumen, sehingga mahasiswa sebagai sasaran wirausaha dapat dimudahkan dalam mengerjakan tugas kuliah maupun menunjang perkuliahan. Hanya dengan mengirimkan file yang akan dicetak melalui email disertai identitas, alamat dan nomor telepon, calon konsumen dapat menikmati jasa yang ditawarkan. Oleh karena itu dengan fitur utama 'cetak-antar' menjadikan suatu peluang usaha yang dapat beriorientasi pada profit, melihat jasa cetak delivery di sekitar Kampus UNNES Sekaran belum ada.

Kata Kunci / *keywords* : cetak dokumen, *delivery*, OJEK NGEPRINT

BAB I
PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG MASALAH

Kebutuhan penunjang studi bagi mahasiswa di perguruan tinggi bukan hanya pada gedung dan fasilitas kampus, melainkan terdapat sarana prasarana luar universitas yang berfungsi menunjang kegiatan perkuliahan. Keberadaan jasa cetak dokumen maupun fotokopi sudah menjadi syarat dalam memudahkan mahasiswa baik dalam mengerjakan tugas, organisasi, dan lain-lain. Sehingga hal ini menjadi sebuah lahan bisnis bagi wirausaha untuk menyediakan warung fotokopi dan jasa cetak dokumen di sekitar kampus. Di sinilah kegiatan ekonomi berwirausaha dapat dijalankkan mengingat kebutuhan yang sangat tinggi.

Kemajuan teknologi pada zaman modernisasi ini semakin hari semakin pesat. Penggunaan berbagai alat elektronik dan berbasis internet sudah menjadi kebutuhan pokok bagi mahasiswa dalam menunjang kegiatan perkuliahan. Kehadiran teknologi canggih memudahkan kegiatan manusia dalam aktivitas kesehariannya. Seperti halnya internet yang semakin memudahkan kita dalam berkomunikasi hingga jarah jauh. Salah satu fitur dalam internet adalah surat elektronik atau populer dengan nama *e-mail* menjadi sarana utama dan pertama dalam memudahkan komunikasi, bertukar informasi, surat menyurat, hingga jejaring sosial.

Mahasiswa dengan segudang kegiatan dan tugas-tugas yang harus dicetak sering mengalami keterpaksaan dalam membuang waktu di sela pergantian jam kuliah datang warung fotokopi hanya untuk mencetak dokumennya walau hanya 1-2 lembar saja saja. Sebagai mahasiwa, penulis juga merasakan bagaimana harus pergi ke warung fotokopi untuk mencetak 1 lembar saja lalu kembali lagi ke kampus kemudian kuliah atau beraktivitas lagi. Begitu pula saat lembur tugas hingga larut malam, tak sedikit warung fotokopi yang sudah tutup dan setelah pagi belum kunjung buka padahal tugas kuliah harus dikumpulkan pagi itu juga. Mengerti hal semacam ini penulis mempunyai sebuah bahan gagasan dalam berinovasi membangun usaha jasa cetak dokumen dengan fitur cetak-antar.

Online service printing delivery – jasa cetak dokumen siap antar menjadi sebuah inovasi gagasan dalam menjawab kebutuhan mahasiswa untuk mencetak dokumen tugas maupun lainnya tanpa harus pergi ke warung fotokopi sehingga memungkinkan mahasiswa menghemat waktu disela kesibukan. Jadi mengerti peluang ini dapat dijadikan bidang usaha yang mampu memberikan orientasi pada profit.

1.2 RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan uraian latar belekang di atas, maka masalah yang muncul dan akan dibahas dalam proposal ini adalah :

1. Bagaimana prinsip kerja dan metode daripada jasa *online printing delivery service* ?
2. Bagaimana cara menciptakan peluang usaha yang berorientasi pada profit dari jasa cetak dokumen *delivery service* ?

1.3 TUJUAN

Tujuan program yang hendak dicapai adalah sebagai berikut :

1. Mendeskripsikan tentang keunggulan dan prospek kerja produk jasa cetak dokumen *delivery service*
2. Menciptakan peluang usaha yang menghasilkan profit

1.4 LUARAN YANG DIHARAPKAN

Dengan adanya Program Kreativitas Mahasiswa bidang Kewirausahaan (PKM-K) berupa jasa cetak dokumen delivery service ini diharapkan diperoleh luaran sebagai berikut:

1. Produk jasa cetak dokumen secara delivery service menjadi suatu jawaban atas kebutuhan mahasiswa UNNES dalam urusan mencetak dokumen.
2. Menjadi lahan usaha yang berpotensi memperoleh laba dan lapangan kerja bagi mahasiswa sebagai kerja sampingan / paruh waktu.

1.5 KEGUNAAN PROGRAM

Manfaat yang diharapkan dari terlaksananya program ini adalah :

1. Mencetak lapangan kerja sendiri bagi mahasiswa pengusul program (penulis).
2. Memberikan inspirasi bagi masyarakat maupun mahasiswa untuk berwirausaha dan berinovasi.
3. Membangun kreativitas, kemampuan dan keterampilan mahasiswa di bidang kewirausahaan.

BAB II
GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

1. **Prospek pengembangan usaha**

   Masyarakat pada umumnya mencetak dokumen harus dengan mendatangi warung fotokopi. Muncul ide untuk membangun usaha jasa cetak dokumen siap antar. Dalam lingkup kampus UNNES belum ada bidang usaha yang sama menawarkan jasa cetak dokumen delivery service. Sehingga dengan adanya peluang usaha ini memungkinkan jenis usaha ini dapat berkembang dan sangat menjanjikan.

2. **Target pemasaran**

   Fitur utama daripada jasa cetak dokumen yang akan dikembangkan adalah delivery service. Sehingga dengan fitur ini target pemasaran produk jasa ini adalah mahasiswa yang notabennya sibuk dan memiliki tugas kuliah yang menumpuk.

3. **Target penjualan**

   Berada dalam wilayah kampus UNNES Sekaran memungkinkan pemasaran untuk 5 bulan kedepan dengan sasaran utama adalah mahasiswa. Target penjualan untuk setiap harinya adalah cetak 50 lembar dokumen.

4. **Analisa Usaha Jasa Cetak Dokumen Delivery Service**

   Analisis usaha usaha jasa cetak dokumen delivery service ini dirancang untuk awal beroperasi jangka 5 bulan. Awal beroperasi penjualan dan pemasaran masih dalam bentuk warung usaha rumahan dan jam kerja disesuaikan dengan jadwal kuliah penulis.

   Adapun beberapa poin yang perlu diperhatikan dalam bidang usaha ini :

   a. Penentuan tempat usaha

      Dalam analisis jenis usaha ini tempat kerja yang berperan seperti warung yakni pada awal rintis usaha adalah bertempat di salah satu kos anggota Program Kreativitas Mahasiswa ini. Bertempat di Gang Kenanga no 11, Banaran, Gunung Pati, rencana rumah usaha ini akan dijadikan basecamp. Pemilihan tempat ini juga dengan melihat tingkat keramaian jalan depan yang ramai, sehingga memungkinkan menjadi tempat yang strategis menjaring konsumen.

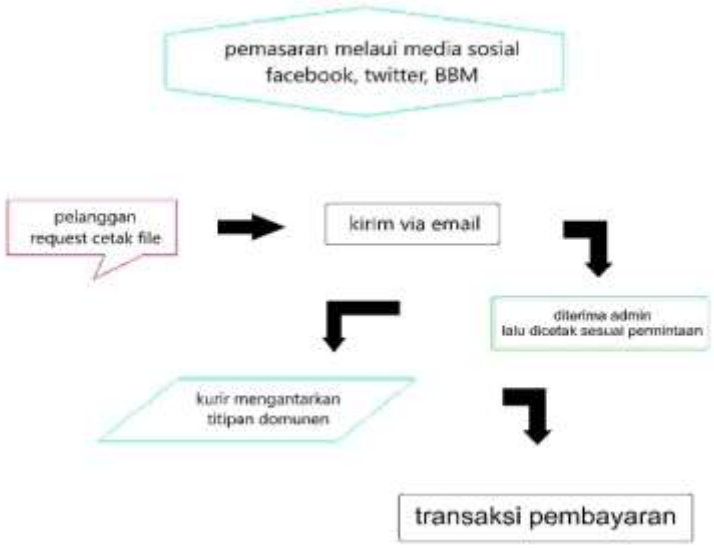
   b. Pembagian jam kerja

      Jam kerja daripada jasa cetak dokumen ini nantinya adalah 20 jam tiap harinya. Dimana setiap harinya 20 jam termasuk pengiriman dan percetakan, dan terbagi 4 *shift* jam kerja antar anggota kelompok di program ini, jadi setiap anggota berjaga/*stand by* lebih kurang 5 jam

perharinya. Toko akan buka dengan hari kerja 7 hari nonstop dengan jam *stand by* setiap harinya.

c. Metode penjualan

Penjualan produk jasa ini dengan metode kirim *email order* (pesanan) mengenai dokumen yang akan dicetak dengan menyertakan identitas, alamat, dan nomor telepon.



Jasa ini dijual dengan metode dengan harga relatif sama dengan cetak dokumen pada umumnya, menyesuaikan harga regional cetak per lembar di daerah Kampus UNNES Sekaran. Namun nantinya akan dikenakan tarif tambahan Rp. 1.000,- untuk biaya antar / *delivery service* setiap panggilan.

d. Pemasaran

Pemasaran untuk "Ojek Ngerpint" ini akan menerapkan metode Pembauran Pemasaran (*marketing mix*) yaitu 4P yang diantaranya adalah *Product*, *Price*, *Place*, dan *Promotion*. Keempat hal tersebut sangat mempengaruhi kesuksesan suatu pemasaran produk. Apabila keempat hal tersebut diseleksi dengan ketat, niscaya pemasaran produk akan berjalan dengan baik. Selain itu, harus ada strategi Diferensiasi dan fokus dengan metode STP, yaitu : *Segmentation*, *Targeting*, dan *Positioning* yang lebih efektif dalam menarik konsumen, sehingga pemasaran dapat menjadi bisnis yang menjanjikan.

Sebelum dan selama pemasaran dilakukan pengenalan produk jasa ini melalui publikasi. Publikasi yang dilakukan antara lain :

- Penyebaran leaflet.
- Jejaring sosial seperti Facebook, Twitter, BlackBerry Messenger (BBM)
- Publikasi dari mulut ke mulut.

- Pembuatan halaman halaman wap guna memperluas jaringan pemasaran.

Dengan bantuan media sosial era modernisasi ini memungkinkan bisnis akan lebih mudah dipromosikan dengan cepat dan efisien.

5. Analisis Usaha per 5 bulan

a.Total Pengeluaran

Tabel 1 Total pengeluaran

No	Jenis Pengeluaran	Biaya (Rp)
1	**Biaya habis pakai**	3757500
2	**Biaya peralatan penunjang**	5273000
3	**Biaya perjalanan**	300000
4	**Lain-lain**	390000
Total pengeluaran		**9.820.500**

b. Penjualan

Tabel 2 Penjualan

No	Komponen biaya	Jumlah	Harga satuan (Rp)	Total (Rp)
1	Penjualan per lembar cetak dokumen	10000	300	3000000
2	Penjualan per lembar cetak foto	500	5000	2500000
3	Jasa order / delivery service	6000	1000	6000000
4	Jasa jilid biasa	350	3000	1050000
Total				**12.500.000**

c. Proyeksi Pendapatan

Rincian targer pendapatan produk jasa “Ojek Ngeprint” – jasa cetak dokumen delivery service ini, yaitu :

Total biaya pemasukan dalam jangka 5 bulan : Rp 12.500.000
Total biaya pengeluaran : Rp 9.820.500 –

Laba : Rp 2.679.500

Berdasarkan rencana analisis usaha diatas dapat di hitung parameter yang dapat di gunakan untuk menilai kelayakan usaha ini :

a. Ratio biaya dengan pendapatan atau benefit cost ratio (B/C)

B/C "Ojek Ngeprint" = Hasil penjualan / Total pengeluaran
= 12500000 / 9820500
= 1,27284761

b. Titik balik modal atau *Break Event Point* (BEP)

BEP "Ojek Ngeprint" = Total pengeluaran / harga print + ongkos
= 9820500/ 1300
= 7554 lembar + order

c. Efisiensi penggunaan modal atau Return of Assets (ROA)

ROA "Ojek Ngeprint" = (Laba / Total pengeluaran) x 100 %
= (2679500/9820500) x 100%
= 27, 284761 %

6. Sumber Daya yang Dibutuhkan

Sumber daya yang kami butuhkan berupa alat, bahan, dan tenaga. Dalam analisa rancangan usaha alat yang dibutuhkan menjadi priositas utama karena bidang ini lebih condong bergerak dalam produk jasa yang mementingkan alat menjadi kebutuhan pokok. Kemudian produk jasa akan diimbangi dengan bahan pokok cetak dokumen yakni kertas, tinta, dan sebagainya.

Sumber daya manusia sebagai penggerak pokok dalam lingkup kerja usaha jasa cetak ini. Peran sumber daya manusia dalam usaha ini adalah sebagi tenaga kurir, administrasi, dan teknis. Dalam rancangan proposal kewirausahaan ini penulis telah membentuk kelompok dalam wirausaha yang terdiri anggota dari berbagai bidang jurusan yang sesuai/berkaitan, sehingga dapat meningkatkan berkembangnya usaha ini nantinya.

7. Keberlanjutan

Dana yang nantinya didapatkan dari Dikti akan dipergunakan sebagai modal awal untuk memulai usaha ini. Kemudian, diharapkan produk jasa "Ojek Ngeprint" – jasa cetak dokumen delivery service ini dapat menjadi produk yang berhasil laku di pasaran dan memperoleh keuntungan yang menjanjikan untuk keberlanjutannya.

BAB III
METODE PELAKSANAAN

Program Kreativitas Mahasiswa bidang Kewirausahaan ini terbagi menjadi dua tahap yaitu (1) tahap persiapan, (2) tahap pelaksanaan.

a. Tahap Persiapan

1. Survei Pasar

   Pada proses persiapan diawali dengan melakukan survei akan kebutuhan mahasiswa sebagai sasaran produk jasa. Selain itu penulis juga melakukan survei bidang usaha yang bergerak pada jasa cetak dokumen untuk meyakinkan bahwa produk jasa cetak delivery service ini mempuyai potensi bisnis.

2. Survei Potensi Peluang Bisnis

   Pada survei peluang bisnis selain tempat usaha yang ada apakah telah ada di wilayah kampus, survei akan bahan dan alat yang diperlukan untuk mendukung wirausaha ini seperti kertas, printer. Survei tentang keadaan pasar dan produk sejenis juga dilakukan untuk meningkatkan potensi bisnis.

3. Pengadaan Alat dan Bahan Baku

   Setelah dilakukan survei maka perlu dilakukan pengadaan alat dan bahan yang diperlukan untuk merintis dan mengembangkan usaha ini. Alat dan bahan telah disebutkan dalam lampiran

b. Tahap Pelaksanaan

1. Proses Persiapan Awal

   Dalam proses persiapan awal ini adalah mempersiapkan segala sesuatu pendukung usaha. Diantaranya bahan, alat, tempat, sumberdaya, dan manajemen waktu. Di tahap ini merupakan awal kerja dalam merintis usaha.

2. Analisis Usaha

   Meliputi analisis dasa dan teknis pelaksanaan *grand opening* hingga usaha mulai berjalan sesuai alur yang ada. selain itu adanya analisis finansial selama aktivitas wirausaha berlangsung untuk mengetahui apakan usaha ini layak dari segi teknis maupun finansial.

3. Sosialisasi dan Penjualan kepada Masyarakat Luas

   Pengenalan awal terhadap produk jasa cetak dokumen delivery service “ojek ngeprint” kepada masyarakat luas terlebih mahasiswa. Dengan begitu usaha pemasaran produk dapat menjaring pelanggan. Selanjutnya adalah menjalankan usaha dengan rutinitas sesuai permintaan yang ada.

BAB IV
BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN

4.1 RANCANGAN BIAYA

Rancangan biaya dalam program ini adalah sebagai berikut (rincian di lampiran 2. Justifikasi Anggaran)

No	Jenis Pengeluaran	Biaya (Rp)
1	Peralatan penunjang (rincian terlampir)	5.273.000
2	Bahan – bahan habis pakai (rincian terlampir)	3.757.500
3	Perjalanan : - ongkos transportasi saat pembelian bahan / alat di berbagai toko - ongkos kirim barang (alat/bahan) yang dibeli online	400.000
4	Lain – lain : administrasi, biaya brosur (pemasaran), seminar, dan keperluan lain.	390.000
Total Pengeluaran		**9.820.500**

4.2 JADWAL KEGIATAN PROGRAM

Program Kreativitas Mahasiswa Kewirausahaan ini direncanakan dalam waktu 5 bulan pada tahun 2015. Perkiraan waktu dan kegiatan pokok program ini, disajikan dalam tabel berikut :

Tabel 2. Jadwal Kegiatan

No	Kegiatan	Bulan				
		1	2	3	4	5
1	Persiapan awal dan pematangan rencana	√				
2	Pencarian bahan baku habis pakai dan alat penunjang	√				
3	Pemasaran Produk Jasa “Ojek Ngeprint”		√	√		
4	Penghitungan hasil, Evaluasi dan penyusunan laporan.		√	√	√	√

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1. Biodata Ketua, Anggota, dan Dosen Pembimbing

A. Identitas Diri Ketua

1	Nama Lengkap	Hardiyanto
2	Jenis Kelamin	L
3	Program Studi	Pendidikan Luar Sekolah / FIP
4	NIM	1201413062
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Magelang, 27 Maret 1994
6	E-mail	jonas_hardi@yahoo.com
7	Nomor Telepon/HP	085729252564

B. Riwayat Pendidikan

	SD	**SMP**	**SMA**
Nama Institusi	SD NEGERI KALISARI	SMP N 8 KOTA MAGELANG	SMK NEGERI 7 SEMARANG
Jurusan	-	-	Teknik Komputer dan Jaringan
Tahun Masuk-Lulus	2000-2006	2006-2009	2009-2013

C. Pemakalah Seminar Ilmiah (Oral Presentation)

No.	Nama Pertemuan Ilmiah / Seminar	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan Tempat
1	-	-	-
2	-	-	-
3	-	-	-

D. Penghargaan dalam 10 tahun Terakhir

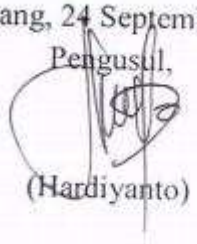
No.	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1.	Winner of GS2 English Competition 2014	GS2 FIP Unnes	2014
	-	-	-
	-	-	-

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-Kewirausahaan.

Semarang, 24 September 2014

Pengusul,



(Hardiyanto)

A. Identitas Diri Anggota 1

1	Nama Lengkap	Radiva Hera Oktiagi
2	Jenis Kelamin	L
3	Program Studi	Pendidikan TIK / FT
4	NIM	5302414066
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Semarang, 21 Oktober 1994
6	E-mail	28networking@gmail.com
7	Nomor Telepon/HP	085225542417

B. Riwayat Pendidikan

	SD	**SMP**	**SMA**
Nama Institusi	SDN Gebang Sari 04 SEMARANG	SMPN 15 SEMARANG	SMK N 7 SEMARANG
Jurusan	-	-	Teknik Komputer dan Jaringan
Tahun Masuk-Lulus	2000-2006	2006-2009	2009-2013

C. Pemakalah Seminar Ilmiah (Oral Presentation)

No.	Nama Pertemuan Ilmiah / Seminar	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan Tempat
1	-	-	-
2	-	-	-
3	-	-	-

D. Penghargaan dalam 10 tahun Terakhir

No.	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1	Juara 1 LKS Network Support	Dinas Pendidikan Kota Semarang	2011
2	Juara 3 Selekda ASC ke IX	Disdikpora Jateng	2011
3	Juara 2 Wanagama Rally XI	Nasional	2010

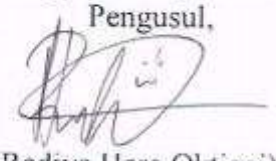
Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum.Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

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

.

Semarang, 24 Semptember 2014

Pengusul,



(Radiva Hera Oktiagi)

A. Identitas Diri Anggota 2

1	Nama Lengkap	Muhammad Irawan
2	Jenis Kelamin	L
3	Program Studi	Pendidikan Ekonomi Akuntansi
4	NIM	7101413313
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Purworejo, 2 Juli 1995
6	E-mail	ahmadunirawan@gmail.com
7	Nomor Telepon/HP	089615040640

B. Riwayat Pendidikan

	SD	**SMP**	**SMA**
Nama Institusi	SD N Rendeng	SMP N 2 Purworejo	MA Sultan Hadlirin Mantingan
Jurusan	-	-	IPS
Tahun Masuk-Lulus	2001-2007	2007-2010	2010-2013

D. Pemakalah Seminar Ilmiah (Oral Presentation)

No.	Nama Pertemuan Ilmiah / Seminar	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan Tempat
1	-	-	-
2	-	-	-
3	-	-	-

D. Penghargaan dalam 10 tahun Terakhir

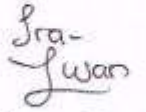
No.	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
	-	-	-
	-	-	-
	-	-	-

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 persyaratan dalam pengajuan Hibah PKM-Kewirausahaan.

Semarang, 24 September 2014

Pengusul,



(Muhamad Irawan)

A. Identitas Diri Anggota 3

1	Nama Lengkap	Faridz Bustaman
2	Jenis Kelamin	L
3	Program Studi	Seni Rupa DKV / FBS
4	NIM	2411413023
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Jakarta, 15 November 1995
6	E-mail	faridz.bustaman@gmail.com
7	Nomor Telepon/HP	085786876351

B. Riwayat Pendidikan

	SD	**SMP**	**SMA**
Nama Institusi	SD NEGERI 03 KEBONDALEM	SMP NEGERI 2 PEMALANG	SMA NEGERI 1 PEMALANG
Jurusan			IPS
Tahun Masuk-Lulus	2001-2007	2007-2010	2010 - 2013

C. Pemakalah Seminar Ilmiah (Oral Presentation)

No.	Nama Pertemuan Ilmiah / Seminar	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan Tempat
1	-	-	-
2	-	-	-
3	-	-	-

D. Penghargaan dalam 10 tahun Terakhir

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 persyaratan dalam pengajuan Hibah PKM-Kewirausahaan.

Semarang, 24 September 2014

Pengusul,

(Faridz Bustaman)

A. Identitas Diri Dosen Pembimbing

1	Nama Lengkap	Dra. Emmy Budiartati, M.Pd.
2	Jenis Kelamin	P
3	Program Studi	Pendidikan Luar Sekolah
4	NIDN	0007015604
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Demak, 7 Januari 1956
6	E-mail	bundaemmy07@gmail.com
7	Nomor Telepon/HP	081326182244

B. Riwayat Pendidikan

	SD	**SMP**	**SMA**
Nama Institusi	SD Randusari 1 Semarang	SMP N 4 SEMARANG	SPSA N SEMARANG
Jurusan			Pekerjaan Sosial
Tahun Masuk-Lulus	1968	1968-1971	1971 - 1975

C. Pemakalah Seminar Ilmiah (Oral Presentation)

No.	Nama Pertemuan Ilmiah / Seminar	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan Tempat
1	-	-	-
2	-	-	-
3	-	-	-

D. Penghargaan dalam 10 tahun Terakhir

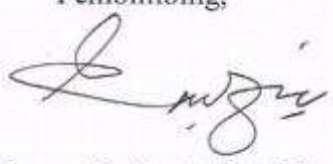
No.	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1			
2			

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-Kewirausahaan.

Semarang, 24 Semptember 2014

Pembimbing,



(Dra. Emmy Budiartati, M.Pd)

Lampiran.2 Justifikasi Anggaran

1. Biaya Habis Pakai

Tabel Rincian anggaran biaya habis pakai

No.	Komponen Biaya	Satuan	Volume Fisik	Biaya Satuan (Rp)	Jumlah Biaya (Rp)
1.	Kertas A4	rim	10	42000	420000
2.	Kertas F4	rim	10	46000	460000
3.	Kertas foto	pak	5	50000	250000
4.	Plastik	rol	5	23000	115000
5.	Tinta	paket	2	80000	160000
6.	Buku Nota	buah	10	6000	60000
7.	Listrik				250000
8.	Bensin (jangka 5 bulan)	liter	250	6500	1625000
9.	Isolasi / Lakban	buah	5	7500	37500
10.	Isi stapler	pak	5	5000	25000
11.	Kertas Mika All Color	pak	3	35000	105000
12.	Pulsa internet	Paket	5	50000	250000
Total Pengeluaran					**3.757.500**

2. Biaya Peralatan Penunjang

Tabel Rincian Anggaran Biaya Peralatan Penunjang

No	**Komponen Biaya**	**Satuan**	**Volume Fisik**	**Biaya Satuan(Rp)**	**Jumlah Biaya (Rp)**
1.	Printer	Unit	1	2435000	2435000
2.	Pemotong Kertas	Unit	1	380000	380000
3.	Modem	Unit	1	625000	625000
4.	Sepeda	Unit	1	1200000	1200000
5.	Stapler	Buah	2	25000	50000
6.	Penggaris	Buah	2	19000	38000
7.	Alat potong (gunting, cutter)	Buah	3	15000	45000
8.	UPS	Unit	1	500000	500000
Total Pengeluaran					**5.273.000**

3. Rincian Penyusutan Barang-barang Produksi (Fixed cost)

Tabel Rincian Penyusutan Barang-barang Produksi

No	Nama Barang	Massa	Biaya total (Rp)	Penyusutan/bulan (Rp)
1.	Printer	2 tahun	2435000	101458,33
2.	Sepeda	4 tahun	1200000	25000
3.	Pemotong Kertas	1 tahun	380000	31666,67
4.	Stapler	6 bulan	50000	8333,33
5.	Modem	2 tahun	625000	26041,04
6.	Penggaris	1 tahun	38000	3166,67
7.	Alat potong	1 tahun	45000	3750
8.	UPS	2 tahun	500000	20833,33
Total				**295.299,34**

4. Biaya Perjalanan

Tabel Perjalanan

No	Nama Barang	Jumlah	Harga Satuan	Harga Total
1.	Transportasi	2 orang	Rp 200.000	Rp 400.000
Total investasi awal yang diperlukan				**Rp 400.000**

5. Lain-lain

Tabel lain-lain

No	Nama	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Keterangan
1	Brosur	1	150.000	150.000
2	Keperluan tidak terduga	4	60.000	240.000
SUBTOTAL				**Rp 390.000,-**

Lampiran 3. Susunan Organisasi Tim Kegiatan dan Pembagian Tugas

No	Nama / NIM	Program Studi	Bidang Ilmu	AlokasiWaktu (jam/minggu)	Uraian Tugas
1	Hardiyanto	Pendidikan Luar Sekolah	Pendidikan Nonformal	16	Observasi Survei Produksi
2	Radiva Hera O	Pendidikan TIK	IT support	16	Produksi Dokumentasi Teknis
3	Muhammad Irawan	Pendidikan Akutansi	Akutansi / Finansial	16	Akuntansi Administrasi Pemasaran
4	Faridz Bustaman	Seni Rupa DKV	Desain Multimedia	16	Desain Survei Pemasaran

Lampiran 4. Surat Pernyataan Ketua Kegiatan

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

SURAT PERNYATAAN KETUA PENELITI/PELAKSANA

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Hardiyanto
NIM : 1201413062
Program Studi : Pendidikan Luar Sekolah
Fakultas : Fakultas Ilmu Pendidikan

Dengan ini menyatakan bahwa usulan Program Kreativitas Mahasiswa Kewirausahaan (PKM-K) saya dengan judul:

"OJEK NGÉPRINT" ONLINE PRINTING DELIVERY SERVICE - JASA CETAK DOKUMEN ANTAR JEMPUT DI KAWASAN KAMPUS UNNES SEKARAN

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, 24 September 2014

Mengetahui,
Pembantu Rektor Bidang kemahasiswaan,

Prof. Dr. Masrukhi, M. Pd
NIP.19620508 198803 1 002

Yang Menyatakan,

METERAI TEMPEL
8730DACF321984597
6000

Hardiyanto
NIM. 1201413062