



**PROPOSAL PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA
AKSESORIS KULIT SALAK KECE (AKSAKE)
BIDANG KEGIATAN:
PKM-K**

Diusulkan oleh:

- | | |
|--------------------------|-----------------|
| 1. Astiani | 1401414016/2014 |
| 2. Noviananda Abdul Aziz | 1401414046/2014 |
| 3. Andrey Bachtiar | 1401413527/2013 |
| 4. Ika Triana | 1401413322/2013 |
| 5. Imam Suryadi | 1401413436/2013 |

**UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG
SEMARANG
2015**

PENGESAHAN USULAN PKM- KEWIRAUSAHAAN

1. Judul Kegiatan : Aksesoris Kulit Salak Kece (Aksake)
2. Bidang Kegiatan : Kewirausahaan
3. Ketua Pelaksana Kegiatan
 - a. Nama Lengkap : Astiani
 - b. NIM : 1401414016
 - c. Jurusan : PGSD Semarang
 - d. Universitas : Universitas Negeri Semarang
 - e. Alamat Rumah : Wilayu Rt 02 Rw 01, Selomerto, Wonosobo
 - f. No. Telp./ HP : 085643787228
 - g. Alamat email : astiani122@yahoo.com
4. Anggota Pelaksana Kegiatan : 5 Orang
5. Dosen Pendamping
 - a. Nama Lengkap dan Gelar : Drs. Purnomo, M.Pd.
 - b. Alamat Rumah : Rt 07 Rw 09 Kepuh, Tambirejo, Toroh
 - c. No. Telp./ HP : 085713065276
6. Biaya Kegiatan Total
 - a. Dikti : Rp.3.150.000,-
7. Jangka Waktu Pelaksanaan : 5 bulan

Semarang, 28 September 2015

Menyetujui
Ketua Jurusan PGSD FIP

Dra. Hartati, M.Pd
NIP. 19551005 1980122001

Ketua Pelaksana Kegiatan

Astiani
NIM. 1401414016

Pembantu Rektor Bidang Kemahasiswaan



Dr. Bambang Budi Raharjo, M.Si
NIP.196012171986011001

Dosen Pendamping

Drs. Purnomo, M.Pd
NIDN. 0014036703

DAFTAR ISI

Sampul Depan (cover)	i
Pengesahan usulan PKM-K	ii
Daftar Isi	iii
Ringkasan	iv
Bab I (Pendahuluan)	1
▪ Latar Belakang	1
▪ Rumusan Masalah	2
▪ Tujuan	2
▪ Kegunaan	3
▪ Luaran	2
Bab II (Gambaran Umum Rencana Usaha)	4
▪ Gambaran Umum	4
▪ Analisis Peluang Pasar	4
▪ Tingkat Persaingan	5
Bab III (Metode Pelaksanaan Program)	6
▪ Rencana Pelaksanaan	6
▪ Proses Produksi	6
Bab IV (Biaya dan Jadwal Kegiatan)	8
▪ Rancangan Anggaran Biaya	8
▪ Analisis Penjualan	8
▪ Jadwal Kegiatan	9
Bab V (Penutup)	10
▪ Kesimpulan	10
▪ Penutup	10
Lampiran-lampiran	11
▪ Lampiran 1	11
▪ Lampiran 2	19
▪ Lampiran 3	19
▪ Lampiran 4	20

Ringkasan

Indonesia adalah sebuah Negara kepulauan yg kurang lebih memiliki jumlah pulau 17.000 an yg tersebar merata dari sabang hingga merauke. Indonesia juga diapit oleh dua benua dan juga dua samudra. Hal itu berdampak pada iklim yg ada di Indonesia, yaitu dengan adanya iklim tropis.

Dengan adanya iklim tropis tersebut membuat tanah di Indonesia subur. Tanah subur menyebabkan banyaknya flora dan fauna yg ada dikawasan Indonesia ini. Sebut saja flora yg ada di Indonesia ini. Banyak sekali flora yg ada, misalnya tanaman hias, sayur-sayuran, buah-buahan.

Buah-buahan banyak sekali, saya ambil contoh salak. Buah sangat banyak sekali manfaatnya, mulai dari buah, kulit ari ataupun kulitnya. Terutama Manfaat Kulit : Kulit buah salak ternyata sangat berkhasiat mengobati dan menurunkan penyakit diabetes kering, menstabilkan tekanan darah (tinggi maupun rendah). Kabupaten Wonosobo merupakan salah satu kabupaten subur di Propinsi Jawa Tengah. Banyak tanaman dihasilkan dari Kabupaten Wonosobo, salah satunya adalah tanaman salak. Salah satu daerah penghasil salak di Kabupaten Wonosobo adalah Desa Kalimendong Kecamatan Leksono. Jika kita perhatikan hampir seluruh warga dari Desa Kalimendong adalah petani salak. Mereka tak hanya menanam salak di kebun-kebun saja namun di pekarangan rumahpun mereka turut memanfaatkannya untuk ditanami salak. Sebagian besar kehidupan mereka adalah mengandalkan dari perkebunan salak ini. Mereka menjual salak bukan hanya dalam keadaan mentah namun mereka juga menjual salak dalam keadaan matang setelah salak diolah baik diolah menjadi manisan maupun kolak. Dari berbagai macam olahan tersebut, kulit salak ternyata masih menjadi limbah dan belum termanfaatkan. Padahal, kulit salak ini dapat dimanfaatkan untuk bahan kerajinan yang memiliki nilai ekonomis.

Maka dari itu kulit salak yg dulunya belum ada manfaat yg menghasilkan keuntungan ekonomis, mulai dari saat itu kami terdorong untuk memanfaatkannya untuk menjadi sebuah kerajinan tangan dan aksesoris. Semoga kedepan produk/kreasi saya ini berhasil supaya dapat dinikmati oleh konsumen pada umumnya.

BAB I PENDAHULUAN

a. Latar Belakang

Salak Menurut Nikolai Ivanovich Vavilov, ahli botani asal Rusia, memastikan bahwa asal tanaman buah salak adalah kawasan Indo – Malaya. Pada perkembangan selanjutnya, salak banyak dibudidayakan oleh negara – negara Filipina, Thailand, Jepang dan Queensland. Salak yang dikenal dengan nama *Salaca edulis* atau dalam bahasa Inggris biasa disebut sebagai snake fruit (dijuluki dengan nama itu karena kulitnya seperti kulit ular) memiliki lebih dari 20 spesies. Manfaat Buah : Salak diyakini bisa mengobati sakit diare. Juga bermanfaat untuk kesehatan kulit dan kuku. Dalam mengkonsumsi buah salak, sebaiknya tidak membuang kulit ari buah salak (kulit tipis yang menempel buah salak) karena kulit ari tersebut ternyata berkhasiat dalam memperlancar BAB. Salak juga ternyata bermanfaat untuk kesehatan mata. Penelitian oleh Nurfi Afriansyah, MSc dari Pusat Litbang Gizi dan Makanan Departemen Kesehatan RI menyebutkan bahwa kandungan betakaroten dalam 100 gram salak lebih banyak 5,5 kali dari buah mangga, 3 kali dari buah jambu biji dan 5 kali dari buah semangka merah. Buah salak yang mempunyai rasa sepat ternyata tidak dianjurkan bagi penderita maag dan radang usus karena tannin dalam buah salak dapat memperparah kondisi usus yang luka dan sulit dicerna. Tannin adalah zat yang terdapat pada tumbuhan. Manfaat Daun: Daun salak sangat berkhasiat menghilangkan penyakit ambeien yang belum parah. Manfaat Kulit : Kulit buah salak ternyata sangat berkhasiat mengobati dan menurunkan penyakit diabetes kering, menstabilkan tekanan darah (tinggi maupun rendah).

Kabupaten Wonosobo merupakan salah satu kabupaten subur di Propinsi Jawa Tengah. Banyak tanaman dihasilkan dari Kabupaten Wonosobo, salah satunya adalah tanaman salak. Salah satu daerah penghasil salak di Kabupaten Wonosobo adalah Desa Kalimendong Kecamatan Leksono. Jika kita perhatikan hampir seluruh warga dari Desa Kalimendong adalah petani salak. Mereka tak hanya menanam salak di kebun-kebun saja namun di pekarangan rumahpun mereka turut memanfaatkannya untuk ditanami salak. Sebagian besar kehidupan mereka adalah mengandalkan dari perkebunan salak ini. Mereka menjual salak bukan hanya dalam keadaan mentah namun mereka juga menjual salak dalam keadaan matang setelah salak diolah baik diolah menjadi manisan maupun kolak. Dari berbagai macam olahan tersebut, kulit salak ternyata masih menjadi limbah dan belum dimanfaatkan. Padahal, kulit salak ini dapat dimanfaatkan untuk bahan kerajinan yang memiliki nilai ekonomis.

Dengan itu kami terdorong untuk membantu meningkatkan produktivitas pengolahan salak, tentunya untuk kemakmuran bersama sehingga masyarakat merasa puas dengan hasil panennya yang dimanfaatkan secara optimal. Oleh karena itu kami ingin membuat suatu kreativitas yang dapat mengoptimalkan

pemanfaatan dari salak itu sendiri, kami terinspirasi untuk membuat “aksake” atau aksesoris kulit salak kece. Ini adalah suatu inovasi untuk mengurangi limbah dari kulit salak. aksake merupakan produk inovatif yang ramah lingkungan dengan bahan baku berupa kulit salak (*salacca zalacca*) yang sangat murah dan mudah didapat sehingga harga yang ditawarkan cukup terjangkau dan pangsa pasar mampu mencakup semua lapisan masyarakat. Meskipun begitu, demi kepuasan para konsumen, kualitasnya akan selalu dijamin. Keunggulan dan keunikan yang dimiliki dari produk aksake dibandingkan produk kerajinan kulit yang lain adalah dari sisi desain, yakni dibuat dengan corak khas dan bernuansa lokal. Selain itu, dari sisi nilai artistik dan natural dengan memanfaatkan sisik dari kulit salak, juga memberikan nilai seni yang klasik. Kami pun memperhitungkan konsumen dari aksesoris ini adalah dari usia anak-anak sampai orang tua. Sehingga inovasi ini perlu diperhitungkan untuk dikembangkan. Faktor lain yang menjadikan usaha “aksake” prospektif adalah mudah dalam pembuatannya. Dengan peralatan yang sederhana dapat membuat produk ini dengan mudah.

b. Tujuan

Tujuan secara khusus yang ingin dicapai dari penyelenggaraan kegiatan usaha “aksesoris kulit salak” adalah memperluas kesempatan kerja kepada masyarakat.

Selain itu, tujuan secara umum dari penyelenggaraan usaha ini adalah:

1. Meningkatkan kreativitas kewirausahaan kami dan masyarakat
2. Meningkatkan hasil produktivitas pemanfaatan salak
3. Menambah lowongan kerja
4. Menambah wawasan kami dan masyarakat tentang pemanfaatan salak
5. Menambah penghasilan sendiri bagi kami selaku mahasiswa.

c. Manfaat

Secara umum manfaat dari program ini untuk memperluas kesempatan kerja kepada masyarakat dan untuk mengaplikasikan hasil kegiatan ini secara profesional dalam rangka memenuhi kebutuhan hidup secara mandiri. Selain itu manfaat yang lain adalah:

1. Dapat meningkatkan kreativitas kewirausahaan kami dan masyarakat
2. Mampu meningkatkan hasil produktivitas pemanfaatan salak
3. Mampu menambah lowongan kerja
4. Mampu menambah wawasan kami dan masyarakat tentang pemanfaatan salak
5. Dapat menambah penghasilan sendiri bagi kami selaku mahasiswa

- d. Kegunaan
- a. Bagi mahasiswa (sebagai pelaksana):
 - ✓ Belajar lebih kreatif dan inovatif
 - ✓ Membuka peluang usaha kerja
 - ✓ Memperoleh pengalaman dalam kegiatan kewirausahaan
 - b. Bagi konsumen:
 - ✓ Mempermudah konsumen untuk mencari aksesoris dari bahan alam.
- e. Luaran
- Luaran yang diharapkan dalam kegiatan ini yaitu mampu mengolah kulit salak menjadi aksesoris yang kece, menghasilkan keuntungan (profit) yg cukup besar dan bisnis yg menjajikan dari kegiatan ini.

BAB II

GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

a. Gambaran Umum

Aksake atau aksesoris kulit salak kece yang telah diproduksi akan dipasarkan dengan dikemas. Pengemasan di sini dilakukan karena memiliki peranan yang sangat penting dalam dunia usaha. Pengemasan tidak sekedar memberi wadah dari produk yang dihasilkan namun lebih kepada pengembalian muatan misi dalam rangka persaingan pasar dan juga peningkatan penjualan di mana konsumen akan cenderung tertarik dengan produk yang dikemas dengan rapi dan menarik. Fungsi kemasan tidak sebatas digunakan sebagai pelindung produk melainkan juga sangat mendukung terjaganya kualitas produk serta adanya peningkatan kelas (penampilan) image yang baik.

Selain itu, pada kemasan juga akan diberi label yang berisi nama produk dan pesan-pesan tertentu sehubungan dengan produk aksake ini. Dengan harapan produknya dapat dikenal oleh konsumen luas, sehingga mudah dicari ketika dibutuhkan. Usaha ini dilirik sebagai peluang usaha yang cukup menguntungkan mulai dari diri sendiri maupun untuk orang lain. Indonesia, mampu menyediakan media dasar pembuatan bermacam-macam produksi dan keterampilan. Ditambah dengan penguatan budaya cinta produk Indonesia yang sedang digemborkan. Program usaha ini diharapkan mampu menjamin kebutuhan hidup bagi kami maupun masyarakat. Berdasarkan hal ini, kami berinisiatif untuk membuat usaha aksake dan mengembangkannya dan berharap dapat menjadi transformasi ilmu kepada kami khususnya dan pada umumnya kepada generasi-generasi selanjutnya sebagai kader bangsa yang mampu berinovasi dan memanfaatkan segala macam peluang.

b. Analisis Peluang Pasar

Peluang pasar untuk produk Aksake sangatlah besar melihat produk berbahan kulit salak ini belum banyak ditemui dan cukup unik. Selain itu, dari harganya sendiri cukup terjangkau sehingga dari konsumen elite hingga menengah bawah dapat menikmatinya.

Metode pemasaran Aksake ini adalah dengan membuat konsumen merasa puas dengan sajian produk yang menarik dan pelayanan prima yang diberikan sehingga akan mampu membuat mereka menyebarkan pada orang lain (dari mulut kemulut). Selain itu, kami juga mempunyai target untuk mempromosikan produk aksake ini kepada orang yang mempunyai hajatan seperti pernikahan. Dengan harapan mereka akan memesan produk Aksake sebagai souvenir dari acara mereka.

Sasaran utama dari produk Aksake ini utamanya adalah Mahasiswa Jurusan PGSD Universitas Negeri Semarang yang menjadi lingkungan kami. Kemudian melebar lagi yaitu mahasiswa semua jurusan di Universitas Negeri Semarang.

Selain itu juga warga di sekitar tempat tinggal kami. Tempat menjualnya pertama akan dilakukan di kampus, selebihnya kami ingin menjualnya di toko-toko aksesoris di wilayah kami. Bahkan jika berkembang diharapkan agar sasaran pasarnya di supermarket-supermarket terdekat.

Untuk menembus tingkat pasar yang optimal, maka diperlukan strategi yang akan ditempuh untuk membangun usaha agar mendapatkan respon yang bagus dari konsumen. Dengan menganalisa lingkungan internal dan eksternal yang ada di pasar domestik akan mempermudah bagi kami dalam menyusun strategi yang baik dan efisien.

c. Tingkat Persaingan

Melihat situasi di tempat yang akan dimasuki produk Aksake, kami memperkirakan produk ini akan laku di pasaran. Hal ini dikarenakan harganya yang terjangkau dan sangat pas untuk ukuran dompet mahasiswa. Selain itu, produk berbahan kuli salak sendiri belum ada khususnya di kampus Universitas Negeri Semarang.

Selain itu kami akan melakukan penjualan secara pesanan dalam jumlah banyak dengan menggunakan jejaring sosial seperti blog, facebook dan BBM sehingga penjualan ini tidak akan vakum dan akan mampu bersaing dan tidak akan monoton sehingga akan mampu berkelanjutan. Dalam persaingan pasar, kami akan meningkatkan inovasi dalam jangka waktu tertentu sehingga perkembangan zaman dan memenuhi permintaan konsumen sebagai wujud pelayanan prima.

BAB III METODE PELAKSANAAN

a. Rencana Pelaksanaan

Product (*produk*)

Sesuai dengan namanya, produk ini tidak lepas dari hal-hal yang berkaitan dengan kerajinan dari kulit salak. Kulit salak tersebut dapat dimanfaatkan untuk membuat bros, hiasan bando, gantungan kunci, figura, serta berbagai aksesoris yang sifatnya cocok dipakai kemanapun dan dimanapun. Kemasannya dibungkus dengan plastik kaca yang di ikat menggunakan tali berlabel “AKSAKE”. Produk ini tentu saja menjamin kualitas dalam setiap tahapan produksinya, sehingga higienis serta aman bagi segala usia.

Place (*lokasi/distribusi*)

Usaha ini berlokasi di Ds. Wilayu, Kec. Selomerto, Kab. Wonosobo. Akan tetapi untuk tempat pemasarannya akan kami lakukan di lingkungan kampus PGSD UNNES. Adapun sasaran pasar produk ini adalah masyarakat umum termasuk didalamnya adalah mahasiswa kampus PGSD Ngaliyan. Selain itu kami akan melakukan transaksi secara online di jejaring sosial dan internet sebagai bahan penunjang perkembangan usaha.

Price (*harga*)

Tetapan harga jual menyesuaikan dengan bahan serta proses produksi untuk tiap jenis suvenirnya. Adapun rencana harga jual dari produk “ASAKE” ini adalah mulai dari yang termurah misanya bros dengan harga Rp. 2.000,- sampai yang paling mahal figura dengan harga Rp. 50.000,-

Promotion (*promosi*)

Promosi akan dilakukan untuk mengenalkan produk ini kepada konsumen. Promosi akan dilakukan dengan menempel pamflet-pamflet di pinggir jalan dan tempat-tempat strategis lainnya. Selain itu juga akan memanfaatkan buletin yang terbit di kampus dan media internet sebagai sarana *e-business*.

b. Proses Produksi

Alat dan Bahan

- Kulit salak
- Kain flanel berbagai warna
- Kain kapas
- Gunting
- Lem tembak dan tembakannya
- Peniti
- Gantungan kunci
- Bando
- Manik-manik

- pernis
- pigura

Cara Pembuatan

- Kulit salak dijemur hingga benar-benar kering
- Buat pola di kertas bekas untuk membuat pola pada kulit salak yang telah kering kemudian digunting
- Buat juga pola pada kain flanel menyesuaikan bentuk dan ukuran kulit salak yang telah digunting
- Kulit salak ditempelkan dikain flanel menggunakan lem tembak

proses finishing

- Kulit salak dilapisi pernis agar awet dan mengkilap
- Kulit salak dihiasi dengan manik-manik untuk memperindah tampilan
- Pada bagian belakang di tempeli kain kapas menggunakan lem tembak
- Kulit salak yang telah ditempeli kain kapas, di tempeli peniti

BAB IV BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN

a. Rencana Anggaran Biaya

Rencana penggunaan dana bantuan adalah untuk kebutuhan sebagai berikut:

No	Uraian	Jml	Satuan	Harga Satuan Rp	Total Rp	Ket.
1	Kain Flanel	24	Lembar	5.000	120.000	T
2	Kain Kapas	10	Meter	7.000	70.000	T
3	Gunting	5	Unit	10.000	50.000	A
4	Tembakan	5	Unit	50.000	250.000	A
5	Lem Tembak	5	Bendel	80.000	400.000	T
6	Peniti	3	Gros	40.000	120.000	T
7	Gantungan Kunci	10	Pack	110.000	110.000	T
8	Bando	3	Lusin	30.000	90.000	T
9	Transportasi	1	Paket	400.000	400.000	T
10	Plastik Bungkus	10	Pak	20.000	200.000	T
11	Manik-manik	10	Pak	5.000	50.000	T
12	Pernis	2	Buah	30.000	60.000	T
13	Administrasi	1	Paket	800.000	800.000	T
14	P3K	1	Paket	250.000	250.000	T
15	Pigura	10	Buah	15.000	150.000	T
16	Lain-lain			30.000	30.000	
Total Biaya					3.150.000	

Ket : T = Fixed Asset A = Variable Asset

b. Analisis Penjualan

Rincian analisis penjualan Aksake yaitu sebagai berikut:

Variable aset : Rp 300.000

Fix aset : Rp 2.850.000

Jika dalam proses pembuatan Aksake berupa bros dari 24 kain flanel dapat menghasilkan 240 pcs dan akan kami jual seharga Rp 5.000/pcs. Maka dari 24 kain flanel akan menghasilkan Rp 1.200.000. Jika sekali proses kami menghabiskan 960 pcs/bulan maka akan menghasilkan Rp 4.800.000. Maka akan mendapatkan laba:

Penghasilan perbulan : Rp 4.800.000
Fix Aset : Rp 2.850.000-
 Laba : Rp 1.950.000/bulan

Dengan hasil yang cukup, maka akan sangat mudah mengembalikan modal, modal awal akan terpenuhi dalam waktu 2 bulan. Dengan demikian sangat pantas usaha ini untuk dikembangkan.

c. Jadwal Kegiatan

No	Jenis Kegiatan	Bulan				
		1	2	3	4	5
1	Pengajuan Proposal	V				
2	Perancangan Alat-Alat		V			
3	Proses Pembuatan			V		
4	Pengepakan			V		
5	Penjualan				V	
6	Evaluasi					V

BAB V PENUTUP

a. Kesimpulan

Dari uraian yang tercantum di atas, dapat saya simpulkan bahwa pengajuan kewirausahaan Aksake sangat besar peluangnya dan sangat bagus untuk dibuka dan dikembangkan dengan penghasilan yang cukup membantu bagi kami. Dengan rincian laba sebagai berikut:

Variable aset	: Rp 300.000
Fix aset	: Rp 2.850.000
Penghasilan perbulan	: Rp 4.800.000
<u>Fix Aset</u>	<u>: Rp 2.850.000-</u>
Laba	: Rp 1.950.000/bulan

Dengan hasil yang cukup, maka akan sangat mudah mengembalikan modal, modal awal akan terpenuhi dalam waktu 2 bulan. Dengan demikian sangat pantas usaha ini untuk dikembangkan.

b. Penutup

Demikian proposal ini kami buat dengan sebenar-benarnya. Besar harapan kami pihak LITABMAS dapat mempertimbangkan pengajuan proposal ini dan kami berharap dapat disetujui agar kami dapat membuka usaha ini. Semoga proposal ini apat bermanfaat bagi kita semua terutama bagi kami.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

LAMPIRAN 1. Biodata Ketua, Anggota, dan Dosen Pembimbing

A. Ketua Pelaksana Kegiatan

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Astiani
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	Pendidikan Guru Sekolah Dasar
4	NIM	1401414016
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Wonosobo, 1 April 1996
6	Email	astiani122@yahoo.com
7	No. Telp./HP	085643787228

B. Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMA
Nama Institusi	SD N Wilayu	MTs N 1	SMK N 1 Wonosbo
Jurusan	-	-	Adm. perkantoran
Tahun Masuk-Lulus	2002-2008	2009-2011	2012-2014

C. Pemakalah Seminar Ilmiah/Oral Presentation

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	Intitusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1			
2			
3			

Pengusul



Astiani

NIM . 1401414016

Anggota 1

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Noviananda Abdul Aziz
2	Jenis Kelamin	Laki-laki
3	Program Studi	Pendidikan Guru Sekolah Dasar
4	NIM	1401414046
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Pati, 7 November 1996
6	Email	Novianandaa7@gmail.com
7	No. Telp./HP	085772709725

B. Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMA
Nama Institusi	SD N Puluhan Tengahd	SMP N 1 Jakenan	SMAN 1 Jakenan
Jurusan	-	-	IPA
Tahun Masuk-Lulus	2002-2008	2009-2011	2012-2014

C. Pemakalah Seminar Ilmiah/Oral Presentation

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	Intitusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1			
2			
3			

Anggota



Noviananda Abdul Aaziz

NIM . 1401414046

Anggota 2

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Andrey Bachtiar
2	Jenis Kelamin	Laki-laki
3	Program Studi	Pendidikan Guru Sekolah Dasar
4	NIM	1401413527
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Pati, 23 Agustus 1995
6	Email	bachtiarandrey@gmail.com
7	No. Telp./HP	083895775844

B. Riwayat Pendidikan

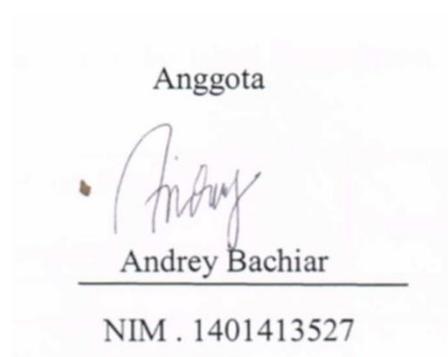
	SD	SMP	SMA
Nama Institusi	SD		SMA N 3 Pati
Jurusan	-	-	
Tahun Masuk-Lulus	2001-2007	2007-2010	2010-2013

C. Pemakalah Seminar Ilmiah/Oral Presentation

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	Intitusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1			
2			
3			



Anggota 3

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Ika Trina
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	Pendidikan Guru Sekolah Dasar
4	NIM	1401413322
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Grobogan, 18 Februari 1996
6	Email	Trianaika18@yahoo.com
7	No. Telp./HP	083337833817

B. Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMA
Nama Institusi	SD N 04 Mojoagung	SMP N 01 Karangrayung	SMA N 01 Karangrayung
Jurusan	-	-	IPA
Tahun Masuk- Lulus	2001-2007	2007-2010	2010-2013

C. Pemakalah Seminar Ilmiah/Oral Presentation

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	Intitusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1			
2			
3			

Anggota



Ika Triana

NIM . 1401413322

Anggota 4

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Imam Suryadi
2	Jenis Kelamin	Laki-laki
3	Program Studi	Pendidikan Guru Sekolah Dasar
4	NIM	1401413436
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Kendal, 03 April 1994
6	Email	Iem.maem12@gmail.com
7	No. Telp./HP	085641566232

B. Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMA
Nama Institusi	SD N 01 Bangunsari	SMP N 1 Pageruyung	SMK N 5 Kendal
Jurusan	-	-	RPL
Tahun Masuk- Lulus	2000-2006	2006-2009	2009-2012

C. Pemakalah Seminar Ilmiah/Oral Presentation

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	Intitusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1			
2			
3			

Anggota



Imam Suryadi

NIM . 1401413436

A. Dosen Pembimbing**Identitas Diri**

1	Nama Lengkap	Drs. Purnomo M.Pd
2	Jenis Kelamin	Laki-laki
3	Alamat	Rt.07 Rw.09 Kepuh, Ds. Tambirejo, Kec. Toroh
4	No. Telp/ Hp	085713065276
5	Email	Pakubumi67@gmail.com
6	Tempat Tanggal Lahir	Grobogan, 14 Maret 1967
7	NIDN	0014036703

Mengetahui
Dosen Pembimbing



Drs. Purnomo, M.Pd.
NIP. 196703141992031005

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggung jawabkan 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 .

Semarang, 28 September 2015

Pengusul



Astiani

NIM. 1401414016

Lampiran 2. Justifikasi Anggaran Biaya

No	Uraian	Jml	Satuan	Harga Satuan Rp	Total Rp	Ket.
1	Kain Flanel	24	Lembar	5.000	120.000	T
2	Kain Kapas	10	Meter	7.000	70.000	T
3	Gunting	5	Unit	10.000	50.000	A
4	Tembakan	5	Unit	50.000	250.000	A
5	Lem Tembak	5	Bendel	80.000	400.000	T
6	Peniti	3	Gros	40.000	120.000	T
7	Gantungan Kunci	10	Pack	110.000	110.000	T
8	Bando	3	Lusin	30.000	90.000	T
9	Transportasi	1	Paket	400.000	400.000	T
10	Plastik Bungkus	10	Pak	20.000	200.000	T
11	Manik-manik	10	Pak	5.000	50.000	T
12	Pernis	2	Buah	30.000	60.000	T
13	Administrasi	1	Paket	800.000	800.000	T
14	P3K	1	Paket	250.000	250.000	T
15	Pigura	10	Buah	15.000	150.000	T
16	Lain-lain			30.000	30.000	
Total Biaya					3.150.000	

Lampiran 3. Susunan Organisasi

No	Nama	NIM	Program Study	Alokasi Waktu	Tugas
1	Astiani	1401414016	PGSD	1-5 bulan	Ketua Pelaksana
2	Noviananda Abdul Aziz	1401414046	PGSD	1-5 bulan	Bendahara
3	Andrey Bachtiar	1401413527	PGSD	1-5 bulan	Sekretaris
4	Ika Triana	1401413322	PGSD	1-5 bulan	Anggota
5	Imam Suryadi	1401413436	PGSD	1-5 bulan	Anggota

Lampiran 4. Surat Pernyataan Ketua Peneliti/Pelaksana



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG

Gedung H : Kampus Sekaran – Gunungpati – Semarang 50229
 Rektor Fax. (024) 8508082, E_mail : unnes@unnes.ac.id – Puren I : (024) 8508001, Puren II : (024)8508002 Puren III : (024)8508003, Puren IV : (024)8508004 , Ka. BAUK : (024)8508091
 Ka.BAAKK : Fax/Phone : (024)8508085, Ka. BAPK : (024)86458339

SURAT PERNYATAAN KETUA PENELITI/PELAKSANA

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Astiani
 NIM : 1401414016
 Program Studi : Pendidikan Guru Sekolah Dasar
 Fakultas : Ilmu Pendidikan

Dengan ini menyatakan bahwa proposal (**Isi sesuai dengan bidang PKM**) saya dengan judul Pembuatan Aksesoris Kulit Salak Kece (AKSAKE) 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 sayabersedia dituntut dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku dan mengembalikanseluruh biaya penelitian yang sudah diterima ke kas negara.

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

Semarang, 28 September 2015

Pembantu Rektor Bidang Kemahasiswaan

 Dr. Bambang Budi Raharjo, M.Si
 NIP. 196012171986011001

Ketua Pelaksana Kegiatan

 Astiani
 NIM. 1401414016