



PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

**BAKPAO KENARI ICE CREAM SOLUSI SEHAT
BAGI MASYARAKAT SERBA CEPAT**

**BIDANG KEGIATAN
PKM - K**

Diusulkan oleh:

Ketua Pelaksana :

Rohana 7211413046

Anggota Pelaksana :

Ratna Sari Kasay 2211413036

Efillya Niswantariputri 7211412093

Sri Wahyuni H. 7211413047

Nouvienda Arfianti 7211413095

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG
2015**

HALAMAN PENGESAHAN

1. Judul Kegiatan : BAKPAO KENARI ICE CREAM SOLUSI
SEHAT BAGI MASYARAKAT SERBA CEPAT
2. Bidang Kegiatan : PKM-K
3. Ketua Pelaksana Kegiatan
 - a. Nama : Rohana
 - b. NIM : 7211413046
 - c. Prodi : Akuntansi S1 2013
 - d. Universitas : Universitas Negeri Semarang
 - e. Alamat Rumah : Jalan Jomblang Legok RT 6 RW 2 Semarang
 - f. No Telp / HP : 081575638951
 - g. Alamat email : Rohananaa@yahoo.com
4. Anggota Pelaksana : 4 (empat) Orang
5. Dosen Pendamping
 - a. Nama dan Gelar : Avi Budi Setiawan, S.E.,M.Si.
 - b. NIDN : 0629088701
 - c. Alamat Rumah : Jalan Kalimasada 3 Banaran RT 05 RW 02
Sekaran, Kecamatan Gunung Pati, Semarang
 - d. No Telp / HP : 085725127244
6. Biaya Kegiatan Total : Rp. 11.218,000,00
7. Jangka Waktu : 5 bulan

Semarang, 6 Oktober 2015

Menyetujui

Ketua Jurusan/Program Studi/Departemen Ketua Pelaksana Kegiatan
Pembimbing Unit Kegiatan mahasiswa



Rachnurrozie, M.Si
NIDN. 196206231989011001

Pembantu Rektor Bidang Kemahasiswaan

Rohana
NIM. 7211413046

Dosen Pendamping



Dr. Bambang Budi Raharjo, M.Si.
NIDN. 1196012171986011001

Avi Budi Setiawan, S.E.,M.Si.
NIDN. 0629088701

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN USULAN PKM-GT	ii
DAFTAR ISI.....	iii
RINGKASAN	iv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
Latar Belakang Masalah.....	1
Perumusan Masalah	2
Tujuan	2
Luaran yang Diharapkan	2
Kegunaan.....	2
BAB II GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA	3
Keunggulan Produk.....	3
Pangsa Pasar dan Lokasi Usaha	3
Identifikasi Masalah	4
BAB III METODE PELAKSANAAN	5
Flowchart Produksi	5
Tahap persiapan dan survey	6
Tahap promosi.....	6
Proses produksi	6
Tahap pemasaran.....	6
Tahap evaluasi dan pengembangan usaha.....	7
Laporan pertanggungjawaban	8
BAB IV BIAYA dan JADWAL KEGIATAN	9
Anggaran Biaya.....	9
Jadwal Kegiatan	9
LAMPIRAN – LAMPIRAN.....	10
Lampiran 1.	10
Daftar Riwayat Hidup Ketua.....	11
Daftar Riwayat Hidup Anggota 1	12
Daftar Riwayat Hidup Anggota 2	13
Daftar Riwayat Hidup Anggota 3	14
Daftar Riwayat Hidup Anggota 4	15
Daftar Riwayat Hidup Dosen Pembimbing.....	16
Lampiran 2	16
Justifikasi Anggaran dan Kegiatan.....	16
Lampiran 3	17
Susunan Organisasi Tim Kegiatan dan Pembagian Tugas.....	17
Lampiran 4	18
Surat Pernyataan Ketua Pelaksana	18

RINGKASAN

Bakpao pada umumnya memiliki ukuran yang besar karena esensinya yang mengenyangkan. Seiring dengan perkembangan zaman perilaku masyarakat berubah, masyarakat cenderung ingin memakan makanan dengan rasa baru dalam ukuran yang lebih kecil. Melihat fenomena tersebut kami mengemas bakpao dengan ukuran yang lebih kecil dan menambahkan kacang kenari yang ditumbuk kasar pada adonannya.

Kacang kenari akan memberikan cita rasa yang baru dikalangan masyarakat. Selain cita rasa yang baru kacang kenari sangat bermanfaat bagi kesehatan seperti mencegah penyakit jantung, menyehatkan otak, melawan beberapa jenis kanker, dan mampu menjaga daya tahan tubuh secara keseluruhan. Demi menarik minat konsumen bakpao akan diberi isian berbagai macam selai rasa buah, coklat, serta rasa klasik dengan isian gula jawa dan kacang tanah yang ditumbuk kasar.

Bakpao akan disajikan dengan *ice cream*. Kami optimis bahwa kombinasi keduanya akan menjadikan produk kami diterima dan disukai masyarakat. Kelezatan yang ditawarkan produk kami, membuat kami optimis bahwa setiap bulannya usaha ini akan berkembang. Strategi yang telah kami susun akan meminimalisasikan ancaman yang ada.

Pengenalan bakpao kenari *ice cream* akan dilakukan secara langsung dari mulut ke mulut, menggunakan brosur, serta memanfaatkan kecanggihan teknologi yaitu dengan menggunakan media sosial. Melalui media sosial kami berharap bakpao kenari dingin dapat dikenal masyarakat dengan lebih cepat. Kami akan melakukan penjualan secara langsung dengan membuka outlet dikawasan yang ramai orang. Selain itu, kami akan bekerja sama dengan beberapa aktivis dari kampus-kampus, serta akan menyebarkan brosur pada perumahan dan perkantoran bahwa kami dapat menerima pesanan dalam jumlah yang banyak.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan zaman merubah perilaku penduduk di seluruh dunia, karena kesibukan dan lebih memilih sesuatu yang praktis banyak orang yang memilih makanan cepat saji atau fast food. Makanan cepat saji menjadi pilihan masyarakat karena dirasa lebih praktis, cepat, dan enak namun kebanyakan dari *fast food* adalah makanan yang digoreng. Terlalu banyak mengonsumsi gorengan akan berdampak buruk terhadap kesehatan dan akan berpeluang besar menyebabkan obesitas. *Fast Food* yang menjadi trend masa kini seharusnya makanan yang sehat. Salah satu macam *fast food* yang sehat adalah bakpao.

Bakpao adalah makanan tradisional Tionghoa, bakpao sendiri berasal dari bahasa Hokkian yang dituturkan mayoritas orang Tionghoa di Indonesia. *Pao* berarti bungkusan, dan *bak* berarti daging, jadi *bakpao* berarti bungkusan daging. Kulit bakpao dibuat dari adonan tepung terigu yang diberi ragi kemudian untuk isinya dimasukan daging cincang. Semakin kesini isian bakpao tidak hanya daging, di Indonesia sendiri bakpao beraneka rasa lebih diminati oleh masyarakat.

Kegemaran masyarakat Indonesia terhadap aneka macam isian bakpao membuka peluang usaha yang menjanjikan ketika membuka usaha bakpao. Agar lebih diminati, bakpao haruslah dimodifikasi. Kami akan memproduksi bakpao berukuran kecil dengan berbagai rasa serta akan menambahkan ice cream dalam penyajiannya. Bakpao mini yang dipadukan dengan rasa manis *ice cream* akan memanjakan lidah para konsumen. Pada adonan bakpao akan ditambahkan kacang kenari tumbuk kasar yang akan menambah rasa gurih pada bakpao. Selain akan menambah cita rasa dari bakpao kacang kenari memiliki banyak manfaat bagi kesehatan.

Manfaat kenari diantaranya yaitu mampu mencegah terserang penyakit jantung, menyehatkan otak, menurunkan kolestrol, melawan kanker payudara, menghambat kanker prostat, dan kaya antioksidan sehingga dapat menjaga kesehatan tubuh secara keseluruhan. Selain memadukannya dengan kacang kenari bakpao akan kami padukan dengan kelezatan *ice cream*. *Ice cream* sendiri memiliki manfaat yang luar biasa selain dapat membahagiakan yang memakannya ternyata *ice cream* dapat merangsang otak serta dapat meningkatkan kekebalan tubuh.

Produk yang akan kami jual akan dikemas secara menarik dan akan selalu dijaga kebersihannya baik dalam produksi hingga produk sampai pada konsumen akan sangat diperhatikan. Bakpao Mini akan dijual dengan harga yang dapat dijangkau oleh berbagai lapisan masyarakat. Jadi dengan

itu kami dapat memenuhi keinginan masyarakat dalam menyajikan makanan yang higienis dengan harga yang relatif murah.

B. Perumusan Masalah

1. Bagaimana caranya agar masyarakat tertarik terhadap bakpao kenari *ice cream* ?
2. Bagaimana metode pelaksanaan produksi bakpao kenari *ice cream* agar dapat sesuai dengan selera masyarakat ?
3. Bagaimana metode pemasaran yang akan diterapkan untuk mengembangkan dan mengenalkan bakpao kenari *ice cream* kepada masyarakat luas ?
4. Bagaimana penetapan porsi dan harga bakpao kenari *ice cream* pada segmen pasar yang berbeda ?

C. Tujuan

1. Menumbuhkan jiwa kewirausahaan di kalangan mahasiswa untuk mendorong terciptanya wirausahawan muda yang kompeten.
2. Menciptakan inovasi terhadap bakpao agar dapat dikonsumsi untuk masyarakat yang sedang menjalankan program diet.
3. Membuat dan mengembangkan strategi pemasaran dalam memperkenalkan produk baru kepada masyarakat.

D. Luaran Yang Diharapkan

Dengan usaha ini diharapkan dapat memenuhi keinginan masyarakat terhadap aneka rasa pada Bakpao. Bakpao kenari dingin akan dihadirkan dengan berbagai rasa, rasa yang akan ditawarkan adalah aneka selai rasa buah, coklat, dan gula jawa ditambah kacang tanah yang ditumbuk kasar. Sasaran dari usaha ini adalah mahasiswa karena lokasi usaha yang berada di area kampus. Kami optimis bahwa usaha ini akan berkembang karena harga bakpau yang ditawarkan terjangkau oleh mahasiswa dan masyarakat, selain itu bakpao kenari dingin merupakan fast food yang sehat dan higienis jadi konsumen dapat memperoleh makanan sehat dengan harga yang murah.

E. Kegunaan

Manfaat yang ingin dicapai dari usaha ini adalah pengalaman berwirausaha bagi kami serta agar dapat menumbuhkan jiwa kewirausahaan bagi mahasiswa. Program ini juga diharapkan menjadi alternatif untuk mengembangkan sisi kreatif mahasiswa serta mendorong mahasiswa untuk membuat inovasi terhadap berbagai produk.

BAB II

GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

Analisis aspek finansial dalam membuka sebuah usaha sangat diperlukan, terutama untuk melihat kelayakan usaha tersebut. Usaha menjual bakpao dengan berbagai isian selai buah memang bukan hal yang baru di Indonesia namun dengan tampilan serta inovasi yang baru kami yakin bahwa usaha ini akan memiliki peluang untuk berkembang. Berikut adalah analisis dari usaha bakpao kenari ini:

1. Keunggulan Produk

Bakpao yang akan diproduksi akan dibuat dengan ukuran yang lebih kecil sehingga tidak akan menimbulkan rasa kenyang yang berlebihan sehingga konsumen dapat membeli lebih banyak bakpao karena ingin merasakan sensasi rasa yang berbeda. Selain itu adonan bakpao akan dicampur dengan kacang kenari yang ditumbuk kasar, tambahan kacang kenari akan menimbulkan efek yang berbeda pada bakpao dan akan menambahkan rasa gurih terhadap bakpao, bakpao juga disajikan bersama *ice cream* yang manis. Selain itu produk akan diproduksi secara higienis dan dapat disajikan dengan cepat tanpa mengurangi kelezatan dari bakpao. Bakpao kenari dingin juga memberikan layanan jasa antar untuk radius 2km dari tempat usaha yang kami buka. Bahan baku untuk membuat bakpao sangat mudah didapat serta harganya rendah sehingga bakpao kenari dapat dijual dengan harga yang rendah.

2. Pangsa Pasar dan Lokasi Usaha

Kami yakin bahwa bakpao kenari akan disukai banyak orang, selain itu bakpao kenari bermanfaat bagi kesehatan. Oleh karena itu target pasar kami adalah semua kalangan baik usia tua maupun muda, pelajar, karyawan, mahasiswa, dan lain sebagainya. Untuk merealisasikannya, maka kami menentukan lokasi outlet kami yang berdekatan dengan tempat keramaian dan sering dilalui atau menjadi akses bagi banyak orang. Agar bakpao kenari dapat diterima di semua kalangan kami menetapkan harga yang berbeda beda pada setiap toko yang dibuka. Harga akan disesuaikan dengan daya beli konsumen di lokasi tersebut. Misalnya saja harga yang ditawarkan pada lapak kami yang ada pada Sekolah Dasar (SD) akan berbeda dengan lapak yang dekat dengan Universitas serta lain lagi dengan harga produk yang akan ditawarkan pada saat ada kegiatan tertentu seperti ketika *Car Free Day*, perayaan-perayaan, dan ketika ada konser. Rencananya kami akan membuka usaha 8 jam setiap harinya, dengan grobak yang mudah untuk dipindahkan ketika siang kami akan membuka lapak didekat SD di daerah

sekarang dan ketika sore hari kita akan memanfaatkan lokasi bebas usaha di Simpang Tujuh UNNES. Untuk tenaga kerja yang menjaga lapak akan diberi gaji pokok sebesar Rp. 15.000 ditambah 10% dari omset setiap harinya.

3. Identifikasi masalah

Masalah utama yang menjadi dasar pelaksanaan kegiatan ini adalah ukuran bakpao yang terlalu besar dengan isian yang biasa, serta pola hidup remaja yang gemar membeli makanan dengan varian rasa baru. Berikut adalah analisis SWOT dari usaha Bakpao kenari kami :

a. Strength (Kekuatan)

Kekuatan yang kami miliki dalam kegiatan ini adalah bahan baku yang mudah didapat, bakpao yang ditawarkan memiliki berbagai varian isian serta ukuran yang kecil, produk dijamin kebersihannya, serta proses produksi cukup mudah. Cocok menjadi pilihan untuk menghilangkan rasa lapar. Merupakan *fast food* yang dikukus (tidak digoreng) sehingga lebih menyehatkan. Selain dapat menghilangkan rasa lapar bakpao yang disajikan bersama dengan *ice cream* akan menjadi pilihan untuk memberi kesegaran bagi para konsumen.

b. Weakness (Kelemahan)

Kelemahan kami dalam bisnis ini adalah produk yang tidak tahan lama, serta kurangnya pengalaman berwirausaha dari para anggota, selain itu anggota yang masih menjadi mahasiswa aktif akan sulit untuk mengatur waktu untuk diluangkan pada bisnis ini.

c. Opportunities (Peluang)

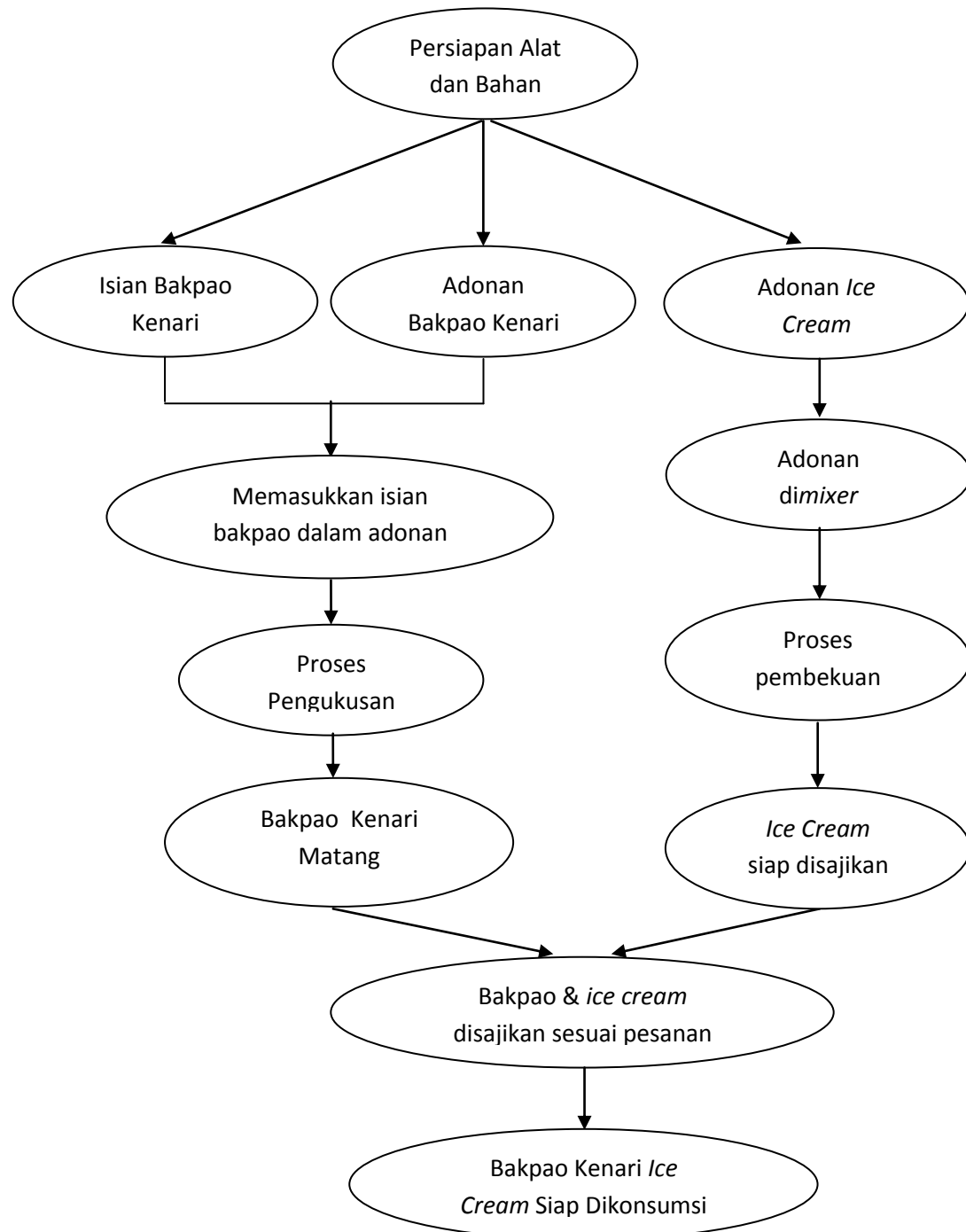
Peluang yang kami miliki dari usaha ini adalah masyarakat sekitar UNNES yang cenderung konsumtif dengan daya beli yang tinggi. Harga produk yang terjangkau, jumlah penduduk yang tinggi, serta belum ada pesaing bagi produk kami di daerah UNNES.

d. Threat (Hambatan)

Hambatan yang akan kami hadapi adalah kepercayaan masyarakat mengenai rasa dari produk yang kami tawarkan. Kegemaran masyarakat dengan produk yang digoreng sedangkan kami menyediakan produk yang dikukus.

BAB III METODE PELAKSANAAN

Berikut adalah visualisasi produksi bakpao kenari:



Metode pelaksanaan dalam program ini adalah

1. Tahap Persiapan dan Survey

Pada tahap ini kami mencari lokasi yang cocok untuk membuka lapak berjualan serta syarat-syarat yang harus dipenuhi. Mencari pemasok bahan baku produksi dengan harga yang murah dan kualitas yang bagus. Pada tahap ini pembelian alat penunjang serta bahan baku dilakukan. Pemilihan kualitas alat maupun bahan demi kualitas produk merupakan hal yang sangat penting. Pembelian alat akan dilakukan dipasar agar harga alat murah sehingga dana dapat dialokasikan untuk kepentingan yang lain, untuk pembelian bahan baku akan dipilih toko yang sudah terpercaya agar bahan baku yang akan kami pakai memiliki kualitas yang baik.

2. Tahap Promosi

Pengenalan produk terhadap kalayak umum akan dilakukan dengan menggunakan brosur serta penggunaan media sosial. Kemajuan teknologi akan mempermudah kami dalam mengenalkan produk ke masyarakat. Promosi akan dilakukan dengan mengunggah foto di instagram kemudian memberikan *hast-tag* yang paling sering dicari oleh masyarakat sehingga produk akan lebih mudah ditemukan ketika masyarakat berselancar di instagram. Selain menggunakan media sosial pengenalan produk akan dilakukan dari mulut ke mulut.

3. Proses Produksi

Proses produksi dilakukan di rumah karyawan, karyawan yang akan membuat bakpao merupakan kerabat dari anggota program kreativitas mahasiswa ini. Bakpao yang dibawa ke lapak adalah bakpao yang sudah matang agar tidak rusak saat perjalanan menuju lapak karena bakpao memerlukan waktu untuk mengembang. Selain bakpao yang memproduksi sendiri, *ice cream* juga akan diproduksi sendiri untuk menekan biaya-biaya sehingga dapat memaksimalkan profit.

4. Tahap Pemasaran

Penjualan produk akan dilakukan setiap hari dengan metode penjualan langsung, yaitu konsumen datang ke stand / lapak yang telah kami buka. Selain *direct selling* kami juga menerapkan mekanisme pemesanan dengan memasang foto produk diberbagai media sosial bagi konsumen yang malas untuk keluar, kami juga menyediakan layanan jasa antar untuk radius 2km.

Kami akan membuat produk dalam berbagai varian ukuran dan harga menyesuaikan kepada daya beli pelanggan. Bakpao kenari yang akan akan dipasarkan di area simpang tujuh UNNES dengan harga Rp. 2500,00 per bakpao sedangkan Bakpao yang dipasarkan di SD per buah

akan dijual dengan harga Rp 2000,00. Bila dikombinasikan dengan *ice cream* maka harga bakpao berkisar antara Rp 5.000,00 hingga Rp 10.000,00 harga bakpao kenari ini sesuai dengan keinginan pelanggan dalam satu paket akan diisi dengan berapa banyak bakpao.

Harga yang kami tentukan tidaklah mahal karena hanya dengan Rp 5000,00 (dua bakpao) pelanggan akan merasa kenyang dan kebutuhan akan karbohidratnya sudah terpenuhi. Berbeda dengan *fast food* yang tersedia di area UNNES, *fast food* yang kami tawarkan adalah jenis makanan yang dikukus sehingga lebih menyehatkan untuk konsumen.

Selain melakukan penjualan secara langsung dan menerima layanan jasa antar kami akan menyebarkan brosur ke beberapa perumahan serta perusahaan. Dalam brosur kami menjelaskan bahwa kami menerima pesenan untuk berbagai acara dan bakpao akan diantar ke tempat kegiatan. Semakin banyak memesan bakpao maka kami akan memberikan potongan harga.

Kami telah memprediksi bahwa ada bulan-bulan tertentu bakpao kenari *ice cream* akan mengalami penurunan penjualan. Misalnya saja saat musim hujan, pada musim hujan orang cenderung tidak menyukai mengkonsumsi bakpao dingin dengan *ice cream* sehingga pada musim hujan kami hanya akan menjual bakpao kenari tanpa *ice cream*. Bakpao khusus musim hujan akan disajikan selalu hangat. Kemudian penurunan penjualan juga terjadi saat liburan sekolah atau liburan kuliah. Pada saat liburan maka kami akan mengurangi intensitas penjualan kami, dan hanya akan melayani pemesanan dalam jumlah yang banyak saja.

Target kami akan melakukan penjualan bakpao 100 bakpao setiap hari pada bulan pertama memulai usaha. Kami akan memberikan reward kepada konsumen berupa potongan harga bahkan produk gratis dan aneka souvenir jika mereka mau mempromosikan produk kami pada akun jejaring sosial mereka. Pemberian reward sesuai dengan syarat yang telah kami tentukan misalnya jika instagram, twitter, path kami akan melihat berapa jumlah followers. Namun bila itu dipromosikan melalui media BBM, Line, atau whatsapp kami akan melihat berapa jumlah kontak yang pelanggan tersebut miliki.

5. Tahap Evaluasi dan Pengembangan Usaha

Pada tahap ini dilakukan penghitungan pengeluaran dan pemasukan dari produksi miniatur. Pada tahap ini pula kami menganalisis apakah strategi pemasaran sudah menghasilkan keuntungan yang maksimal atau belum. Pada tahap ini kami akan memperluas wilayah usaha bila memungkinkan, serta akan memberikan diskon pada hari-hari tertentu. Setiap ada menu baru maka kami akan memberikan *taster* bagi calon konsumen dan meminta calon konsumen untuk memberi kritik dan

saran terhadap produk. Selain itu, dilakukan pula evaluasi terhadap modal yang ada.

6. Laporan Pertanggungjawaban

Laporan pertanggungjawaban akan dilaksanakan setiap akhir periode kegiatan. Laporan pertanggungjawaban akan disusun sesuai dengan kondisi yang sebenarnya agar dapat terlihat perkembangan usaha kami. Selain itu laporan pertanggungjawaban ini akan kami jadikan sarana dalam meminta saran untuk pengambilan keputusan strategi apa yang harus kami terapkan.

[illegible]

LAMPIRAN – LAMPIRAN

Lampiran 1. Biodata Ketua, Anggota dan Dosen Pembimbing

1. Ketua Pelaksana

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Rohana
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	Akuntansi, S1
4	Nomor Induk Mahasiswa	7211413046
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Semarang, 7 November 1994
6	E-Mail	Rohananaa@yahoo.com
7	Nomor HP	081575638952

B. Riwayat Pendidikan

No	Pendidikan	Tempat	Tahun	
			Dari	Sampai
1	SD	SD N Jomblang 04 Semarang	2001	2007
2	SMP	SMP N 8 Semarang	2007	2010
3	SMA	SMK N 2 Semarang	2010	2013
4	Perguruan Tinggi	Universitas Negeri Semarang	2013	Sekarang

C. Pemakalah Seminar Ilmiah (Oral Presentation)

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

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

No	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1	-	-	-

Semarang, 7 Oktober 2015
Ketua Pelaksana,



Rohana
NIM. 7211413046

2. Anggota Pelaksana 1

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Sri Wahyuni Hadiningtiyas
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	Akuntansi, S1
4	Nomor Induk Mahasiswa	7211413047
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Semarang, 18 Juni 1995
6	E-Mail	sayatiyas@gmail.com
7	Nomor HP	083842227633

B. Riwayat Pendidikan

No	Pendidikan	Tempat	Tahun	
			Dari	Sampai
1	SD	SDN Jatingaleh 01 Semarang	2001	2007
2	SMP	SMP N 11 Semarang	2007	2010
3	SMA	SMK N 2 Semarang	2010	2013
4	Perguruan Tinggi	Universitas Negeri Semarang	2013	Sekarang

C. Pemakalah Seminar Ilmiah (Oral Presentation)

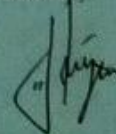
No	Nama Pertemuan Ilmiah/Seminar	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan Tempat
1	-	-	-

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

No	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1	-	-	-

Semarang, 7 Oktober 2015

Pelaksana,



Sri Wahyuni Hadiningtiyas

NIM. 7211413047

3. Anggota Pelaksana 2

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Nouvienda Arfianti
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	Akuntansi, S1
4	Nomor Induk Mahasiswa	7211413095
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Semarang, 6 November 1995
6	E-Mail	Vendavendi70@yahoo.co.id
7	Nomor HP	08995542575

B. Riwayat Pendidikan

No	Pendidikan	Tempat	Tahun	
			Dari	Sampai
1	SD	SD N Taman Pekunden Semarang		2007
2	SMP	SMP N 29 Semarang	2007	2010
3	SMA	SMK N 2 Semarang	2010	2013
4	Perguruan Tinggi	Universitas Negeri Semarang	2013	Sekarang

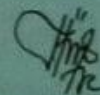
C. Pemakalah Seminar Ilmiah (Oral Presentation)

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

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

No	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1	-	-	-

Semarang, 7 Oktober 2015
Pelaksana,



Nouvienda Arfianti
NIM. 7211413095

4. Anggota Pelaksana 3

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Ratnasari Kasay
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	Sastra Inggris
4	Nomor Induk Mahasiswa	2211413036
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Banyumas, 3 Mei 1995
6	E-Mail	Ratnakasay07@gmail.com
7	Nomor HP	085741227703

B. Riwayat Pendidikan

No	Pendidikan	Tempat	Tahun	
			Dari	Sampai
1	SD	SD Kasih Bunda, Jakarta Barat	2001	2007
2	SMP	SMP N 1 Kebasen, Banyumas	2007	2010
3	SMA	SMK N 6, Semarang	2010	2013
4	Perguruan Tinggi	Universitas Negeri Semarang	2013	Sekarang

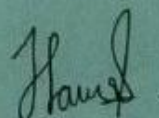
C. Pemakalah Seminar Ilmiah (Oral Presentation)

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

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

No	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1	-	-	-

Semarang, 7 Oktober 2015
Pelaksana,



Ratnasari Kasay
NIM. 2211413036

5. Anggota Pelaksana 4

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Efrillya Niswantariputri
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	Akuntansi, S1
4	Nomor Induk Mahasiswa	7211412093
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Semarang, 8 April 1994
6	E-Mail	efrillyaniswantariputri@gmail.com
7	Nomor HP	085643250432

B. Riwayat Pendidikan

No	Pendidikan	Tempat	Tahun	
			Dari	Sampai
1	SD	SD Negeri Batusari 7	2000	2006
2	SMP	SMP Negeri 3 Mranggen	2006	2009
3	SMA	SMK N 2 Semarang	2009	2012
4	Perguruan Tinggi	Universitas Negeri Semarang	2012	Sekarang

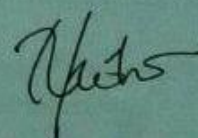
C. Pemakalah Seminar Ilmiah (Oral Presentation)

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

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

No	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1	-	-	-

Semarang, 7 Oktober 2015
Pelaksana,



Efrillya Niswantariputri
NIM. 7211412093

6. Dosen Pembimbing

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Avi Budi Setiawan
2	Jenis Kelamin	Laki-laki
3	Dosen Fakultas	Ekonomi
4	Nomor Induk Dosen	0629088701
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Grobogan, 29 Agustus 1987
6	E-Mail	Avi_bs19@rocketmail.com
7	Nomor HP	085725127244

B. Riwayat Pendidikan

No	Pendidikan	Tempat	Tahun	
			Dari	Sampai
1	S1	Universitas Negeri Semarang	2005	2009
2	S2	Universitas Negeri Diponegoro	2010	2011

C. Pemakalah Seminar Ilmiah (Oral Presentation)

No	Nama Pertemuan Ilmiah/Seminar	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan Tempat
1	Irsa International Convergence	Strategy to Increasing Compative of Potatoes in Dieng Plateau	Makasar, tahun 2014
2	MIKEMA International Convergence	Development on Strategies of Food Corp Community in Grobogan Regency	Malaysia, tahun 2014
3	Seminar Nasional UPN Veteran Yogyakarta	Prospek Komoditas Karet di Indonesia	Yogyakarta, tahun 2014

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

No	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1	Dosen Muda Favorit	Universitas Negeri Semarang	2014

Semarang, 7 Oktober 2015

Dosen Pembimbing,



Avi Budi Setiawan, S.E., M.Si.

NIDN. 0629088701

Lampiran 2. Justifikasi Anggaran Kegiatan

No	Barang	Jumlah Barang	Harga Satuan (Rp)	Jumlah Harga (Rp)
Biaya Peralatan				
1.	Grobag	1 unit	2.000.000	2.000.000
2.	Dandang	1 unit	200.000	175.000
3.	Kompor Gas	1 unit	150.000	150.000
4.	Tabung Elpiji	1 unit	125.000	125.000
5.	Regulator dan selang elpiji	1 unit	200.000	200.000
6	Peralatan penunjang lainnya		500.000	500.000
Subtotal				3.150.000
Biaya Habis Pakai				
1.	Tepung Terigu	160 kg	8.000	1.280.000
2.	Vernivan	5 kg	50.000	250.000
3.	Mentega putih	40 kg	16.000	640.000
4.	Gula Pasir	10 kg	12.000	120.000
5.	Gula Aren	20 kg	20.000	400.000
6.	Coklat Batang	10 kg	50.000	500.000
7.	Kacang Tanah	30 kg	28.000	840.000
7.	Aneka Selai	-	-	500.000
8.	Kenari Tumbuk Kasar	20 kg	70.000	1.400.000
Subtotal				5.930.000
Biaya Sarpras dan Promosi				
1.	Promosi		100.000	500.000
2.	Transportasi		150.000	450.000
3.	Biaya Cetak Brosur	300 lembar	500	150.000
Subtotal				1.100.000
Biaya Lain-lain				
1.	Biaya Cetak Laporan	120 lembar	300	36.000
2.	Jilid	6 jilid	2.000	12.000
3.	Biaya Listrik	3 bulan	30.000	90.000
4.	Konsumsi	3 bulan	200.000	600.000
5.	Biaya tak terduga	3 bulan	100.000	300.000
Subtotal				1.038.000
Grand Total Permodalan				11.218.000

Lampiran 3. Susunan Organisasi Tim Kegiatan dan Pembagian Tugas

No .	Nama/NIM	Program Studi	Alokasi Waktu (jam/minggu)	Uraian Tugas
1.	Rohana	Akuntansi, S1	14 jam	Ketua pelaksana program, produksi, dan pemasaran.
2.	Nouvienda Arfianti	Akuntansi, S1	13 jam	Produksi, penjualan dan pemasaran.
3.	Sri Wahyuni Hadiningtiyas	Akuntansi, S1	13 jam	Penjualan, keuangan dan pemasaran.
4.	Ratna Sari Kasai	Sastra Inggris	13 jam	Penjualan dan pemasaran.
5.	Efrillya Niswantariputri	Akuntansi, S1	13 jam	Penjualan dan pemasaran.

Lampiran 4. Surat Pernyataan Ketua Kegiatan



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 PENELITIAN/PELAKSANA

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Rohana

NIM : 7211413046

Program Studi : S1 Akuntansi

Fakultas : Fakultas Ekonomi

Dengan ini menyatakan bahwa usulan PKM – Kewirausahaan saya dengan judul:

BAKPAO KENARI ICE CREAM SOLUSI SEHAT BAGI MASYARAKAT SERBA CEPAT yang diusulkan untuk tahun anggaran 2016 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, 7 Oktober 2015

Mengetahui,
 Pembantu Rektor Bidang kemahasiswaan,

Yang menyatakan,



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



Rohana
 NIM. 7211413046