



PROPOSAL PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA
Peluang Usaha “Kancah Plek”
(Kantong *Charger Handphone* Sempel dan Unik) sebagai Usaha Prospektif
dan Inovatif Mahasiswa

BIDANG KEGIATAN
PKM KEWIRAUSAHAAN

Diusulkan oleh :

Rita Zahara	5130015044	Angkatan 2015
Choirus Sa'adah	5130015046	Angkatan 2015
Yustin Wulandari	5130015049	Angkatan 2015
Puspa Setia Arum Sari	5230016015	Angkatan 2016
Mira Nirmala Gita	5130017068	Angkatan 2017

UNIVERSITAS NAHDLATUL ULAMA SURABAYA
SURABAYA
2017

PENGESAHAN USULAN PKM KEWIRAUSAHAAN

- | | |
|--|--|
| 1. Judul Kegiatan | : Peluang Usaha Kancan Plek (Kantong Charger Handphone Sipel dan Unik) sebagai Usaha Prospektif dan Inovatif Mahasiswa |
| 2. Bidang Kegiatan | : PKMK - Sosial Ekonomi |
| 3. Ketua Pelaksana Kegiatan | |
| a. Nama Lengkap | : RITA ZAHARA |
| b. NIM | : 5130015044 |
| c. Program Studi | : S1 Manajemen |
| d. Perguruan Tinggi | : Universitas Nahdlatul Ulama Surabaya |
| e. Alamat Rumah dan No Tel./HP | : Perumahan Mutiara Citra Asri Blok C5 No. 1, Kecamatan Candi, Kabupaten Sidoarjo, telp. -, hp. 082232612003 |
| f. Alamat email | : rita@unusa.ac.id |
| 4. Anggota Pelaksana Kegiatan/Penulis | : 4 orang |
| 5. Dosen Pendamping | |
| a. Nama Lengkap dan Gelar | : PUTRI MAHANANI S.M, M.S.M |
| b. NIDN | : 0728048803 |
| c. Alamat Rumah dan No Tel./HP | : Perum Gunung Anyar Emas, Blok J, No.137B Surabaya, telp. -, hp. 085235646475 |
| 6. Biaya Kegiatan Total | |
| a. Dikti | : Rp 12,105,000 |
| b. Sumber lain (sebutkan...) | : Rp 0; Sumber lain: |
| 7. Jangka Waktu Pelaksanaan | : 5 bulan. |

Surabaya, 22 - 11 - 2017

Menyetujui
Ketua Program Studi S1 Manajemen,



(Riyan Sisiawan Putra, S.E., M.SM.)
NIP/NIK. 1306897

Ketua Pelaksana Kegiatan,

(RITA ZAHARA)
NIM. 5130015044

Wakil Rektor I Bidang Akademik dan
Kemahasiswaan,



(Prof. Kacung Marijan, Drs., MA., Ph.D.)
NIP/NIK. 196403251989031002

Dosen Pendamping,

(PUTRI MAHANANI S.M, M.S.M)
NIDN. 0728048803

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR GAMBAR	iv
DAFTAR TABEL	v
BAB 1 PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	2
1.3 Tujuan Program	2
1.4 Luaran	2
1.5 Manfaat.....	2
BAB 2 GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA	
2.1 Kondisi Umum Lingkungan.....	3
2.2 Gambaran Potensi Sumber Daya dan Peluang Pasar.....	3
2.3 Gambaran Produk	3
2.4 Analisis Ekonomi.....	4
2.5 Target Pasar	5
2.6 Strategi Pemasaran.....	5
2.7 Rencana Pengembangan Usaha	5
BAB 3 METODE PELAKSANAAN	
3.1 Tahapan Pekerjaan.....	6
3.2 Tahap Pengadaan Produk.....	6
3.3 Tahap Produksi Produk.....	6
3.4 Tahap Evaluasi.....	8
BAB 4 BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN	
4.1 Anggaran Biaya	9
4.2 Jadwal Kegiatan.....	10
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
Lampiran 1. Biodata Ketua, Anggota, dan Dosen Pendamping.....	11
Lampiran 2. Justifikasi Anggaran Kegiatan.....	18
Lampiran 3. Susunan Organisasi Tim Kegiatan dan Pembagian Tugas.....	20
Lampiran 4. Surat Pernyataan Ketua Pelaksana.....	22
Lampiran 5. Desain dan Model Produk	23

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Kondisi Handphone saat Proses Pengisian Baterai	1
Gambar 3.1 Desain Produk “Kancah Plek”	6
Gambar 3.2 Ilustrasi Produk “Kancah Plek”	7
Gambar 3.3 Tampilan “Kancah Plek” jika digunakan saat proses pengisian baterai. 7	
Gambar 3.4 Logo Produk “Kancah Plek”	7

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Anggaran Biaya Pelaksanaan Program	9
Tabel 4.2 Rencana Jadwal Pelaksanaan Program.....	10

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada zaman yang serba modern ini penggunaan *handphone* adalah sebuah kebutuhan yang dapat dikatakan sebagai kebutuhan primer sehingga setiap orang pasti membutuhkannya. *Handphone* sebagai produk teknologi yang semula berfungsi sebagai media komunikasi, sekarang telah bertambah dan beralih fungsi, dari fungsi utama sebagai manifestasi pandangan hidup manusia (*way of life*) menjadi cermin gaya hidup masyarakat (*life style*). Seperti yang dapat kita lihat bersama, penggunaan *handphone* sudah sangat marak di berbagai kalangan dan kebutuhan akan sumber daya baterai *handphone* itu sendiri menjadi kebutuhan mutlak selanjutnya.

Dengan keadaan yang sedemikian pentingnya *handphone* bagi kita, secara otomatis kita akan membawa *handphone* kemanapun kita pergi, terkadang kita meletakkan *handphone* di saku celana atau bahkan di dalam tas, yang dapat mengakibatkan *handphone* bisa jadi cepat rusak. Menggunakan kantong *handphone* adalah suatu kewajiban yang mesti dilakukan jika tidak ingin *handphone* yang dimiliki cacat tergores atau bahkan mengalami kerusakan pada layar LCD-nya karena imbas terkena gesekan yang disebabkan oleh kondisi tempat menyimpan *handphone* atau lebih parahnya terkena tumpahan air yang dapat merusak *handphone* itu sendiri.

Sebuah penelitian oleh lembaga survei di AS menunjukkan bahwa orang Indonesia adalah pengguna ponsel pintar nomor satu di dunia dengan waktu pemakaian rata-rata 181 menit per hari. Sedangkan penggunaan tersebut diakui menghabiskan banyak daya baterai *handphone* tersebut, bahkan sebuah survey menyatakan seorang pengguna *handphone* dapat mengisi daya baterainya hingga 5 kali dalam satu hari. Ketergantungan dengan *handphone* tersebutlah yang memaksa pengguna *handphone* menemukan cara mengisi daya baterai *handphone* mereka, tidak jarang mereka akan memosisikan *handphone*-nya dengan posisi yang tidak “aman” karena panjang kabel yang digunakan untuk men-charge lebih pendek daripada jarak sumber daya ke tempat yang aman.



Gambar 1.1 Kondisi *Handphone* saat Proses Pengisian Baterai

Atas dasar kebutuhan masyarakat itulah tim penulis tertarik mengatasi hal tersebut dengan membuat “Kancah Plek” (Kantong *Charger Handphone* Simple dan Unik). Fungsi utama “Kancah Plek” adalah mengatasi masalah pengisian daya *handphone* yang tidak “aman” dan juga sebagai pelindung utama *handphone* mulai dari benturan karena jatuh, benturan karena tersenggol benda keras, gesekan yang membuat bodi dan layar tergores bahkan sampai retak dan pelindung dari tumpahan air saat *men-charge handphone*. Produk ini adalah produk inovasi kantong *handphone* yang serbaguna.

1.2 Rumusan Masalah

- 1.2.1 Bagaimana peluang usaha “Kancah Plek” sebagai usaha prospektif dan inovatif bagi mahasiswa?
- 1.2.2 Bagaimana cara pembuatan “Kancah Plek”?
- 1.2.3 Bagaimana cara memperoleh keuntungan yang optimal sehingga mampu menjaga keberlangsungan usaha?
- 1.2.4 Bagaimana cara memasarkan produk “Kancah Plek” agar dapat diterima di kalangan masyarakat?

1.3 Tujuan

Tujuan dilaksanakannya program ini antara lain:

- 1.3.1 Menciptakan peluang usaha baru dari inovasi kantong *handphone* sebagai pelindung serta tempat yang aman saat proses pengisian baterai *handphone*.
- 1.3.2 Mengetahui cara pembuatan serta pemasaran “Kancah Plek”
- 1.3.3 Melatih kemandirian dan kreatifitas mahasiswa dalam mengembangkan usaha.

1.4 Luaran

Luaran yang diharapkan dari program ini adalah produk “Kancah Plek” dapat diterima di kalangan masyarakat dan menjadi salah satu peluang usaha yang memiliki prospek yang baik serta dapat meningkatkan kesejahteraan. Selain itu, diharapkan juga dengan penjaminan kualitas dan variasi disain, produk ini dapat dipatenkan dan dimuat dalam artikel ilmiah guna menambah kekayaan bangsa serta dapat mendorong generasi muda lainnya untuk terus berfikir kreatif.

1.5 Manfaat

- 1.5.1 Melatih jiwa muda mahasiswa berkarir di dunia usaha atau entrepreneur muda.
- 1.5.2 Dapat menjadi solusi kantong *handphone* yang inovatif dan multifungsi saat kapanpun dan dimanapun

BAB 2

GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

2.1 Kondisi Umum Lingkungan

Handphone merupakan alat komunikasi yang sering digunakan sehari-hari dan selalu dibawa kemanapun. Kadang kita meletakkan *handphone* di saku celana atau bahkan di dalam tas, yang dapat mengakibatkan *handphone* bisa jadi cepat rusak. Begitu pula saat melakukan pengisian baterai, *handphone* diletakan di sembarang tempat sehingga rentan terjatuh saat tersenggol. Untuk menghindari hal tersebut diperlukan kantong *handphone*, yang selain berfungsi untuk melindungi *handphone* dari gesekan juga sebagai pelindung saat melakukan pengisian baterai.

Meskipun di pasaran sudah banyak pengusaha lain yang menjual kantong *handphone*, namun fungsinya hanya sekedar sebagai pelindung *handphone* saja. Produk “Kancah Plek” merupakan produk inovasi kantong *handphone*, yang didisain menarik, selain berfungsi sebagai kantong *handphone* yang trendi jika dibawa kemana-mana, dapat melindungi *handphone* dari goresan juga berfungsi sebagai kantong *handphone* saat melakukan proses pengisian baterai, sehingga aman dan lebih rapi. Kabel *charger* yang biasanya bergelantungan dan *handphone* mudah terjatuh saat melakukan pengisian baterai, dapat teratasi jika menggunakan produk “Kancah Plek” ini.

2.2 Gambaran Potensi Sumber Daya dan Peluang Pasar

Pengguna *handphone* Indonesia bertumbuh dengan pesat. Lembaga riset digital marketing Emarketer memperkirakan pada 2018 jumlah pengguna aktif *handphone* di Indonesia lebih dari 100 juta orang. Dengan jumlah sebesar itu, Indonesia akan menjadi negara dengan pengguna aktif *handphone* terbesar keempat di dunia setelah Cina, India, dan Amerika.

Fakta-fakta menarik yang tercantum dalam DS Annual Startup Report 2015, di Indonesia saat ini pengguna aktif ponsel telah mencapai 281,9 juta orang. Jumlah tersebut menggambarkan bahwa setiap orang di Indonesia memegang ponsel sebanyak 1,13 unit. Selanjutnya bila dipandang dari jenis *gadget* yang digunakan untuk mengakses internet, ponsel tetap mendominasi dengan jumlah 85% pengguna.

Dari kondisi tersebut, produk “Kancah Plek” memiliki target dan peluang pasar yang besar. Dari kalangan anak muda maupun orang dewasa pasti tertarik dengan produk ini.

2.3 Gambaran Produk

Produk dibuat dengan bahan dasar kain *waterproof*, sehingga membuat *handphone* aman jika terkena air. Dilengkapi dengan resleting sehingga *handphone* tidak mudah terjatuh. Terdapat juga tali panjang yang dapat dilepas,

sehingga jika tidak menggunakan tali panjang bisa dimasukkan ke dalam sekat yang ada di bagian belakang.

Selain itu, produk ini didisain trendi sehingga membuat pemakai jadi nyaman menggunakannya. Pilihan warna dan motif ditawarkan ke pengguna sehingga pengguna dapat memilih motif produk sesuai keinginan.

Untuk produk ini, kami tetap memakai nama “Kancah Plek” sebagai logo produk, agar produk dapat mudah dikenali, terutama di kalangan masyarakat di wilayah Surabaya. Istilah “Kancah Plek” terdengar mirip dengan sebutan “Konco Plek” yang bagi anak muda di Surabaya atau yang biasa disebut “arek suroboyo” berarti teman akrab, seperti harapan kami pada produk ini dapat menjadi teman akrab bagi masyarakat pengguna *handphone* di segala kalangan.

2.4 Analisis Ekonomi

Prospek pengembangan produk “Kancah Plek” dikaji berdasarkan pada analisa SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threat*) sebagai berikut:

a. Faktor Internal

KEKUATAN (<i>STRENGTH</i>)	KELEMAHAN (<i>WEAKNESS</i>)
<ul style="list-style-type: none"> - Multifungsi: sebagai kantong <i>handphone</i>, tas <i>handphone</i>, kantong saat proses <i>charging</i> - Memperkaya produk hasil karya bangsa Indonesia - Produk usaha baru yang belum mempunyai pesaing 	<ul style="list-style-type: none"> - Produk belum banyak dikenal kalangan masyarakat, sehingga dibutuhkan promosi yang intensif untuk langkah awal memperkenalkan usaha baru ini kepada masyarakat - Skala produksi terbatas sehingga terkendala dalam memenuhi permintaan pasar. Hal ini diminimalisir dengan meningkatkan jumlah tenaga kerja

b. Faktor Esternal

PELUANG (<i>OPPORTUNITY</i>)	ANCAMAN (<i>THEREAT</i>)
<ul style="list-style-type: none"> - Semakin banyak orang mempunyai <i>handphone</i> - Kantong <i>handphone</i> dibutuhkan oleh semua usia dari yang muda sampai yang tua, maka pasar sasarannya mencakup semua kalangan masyarakat. 	<ul style="list-style-type: none"> - Datangnya kompetitor baru yang melihat kesempatan dan peluang yang sama. Hal ini dapat <u>diatasi</u> dengan pengembangan pola produk yang bervariasi sesuai dengan permintaan pasar serta akan ditingkatkan dalam skala yang lebih besar dan memperluas jaringan. - Selera konsumen berbeda-beda, <u>diatasi</u> dengan terus memperbarui disain.

2.5 Target Pasar

Target pasar dari usaha ini adalah seluruh masyarakat baik mahasiswa, pelajar maupun umum, khususnya usia 18 sampai 35 tahun. Untuk jenis kelamin, target kami baik lelaki maupun perempuan dapat menggunakannya, karena kami membuat dalam 2 (dua) varian model dan motif.

2.6 Strategi Pemasaran

Promosi dan pemasaran “Kancah Plek” pada tahap awal dilakukan dengan cara *personal selling* melalui penyebaran pamflet dan katalog dengan menunjukkan sampel produk, sehingga menarik konsumen untuk mencoba atau melihat-lihat sehingga tertarik untuk membeli produk.

Untuk memperluas jaringan dilakukan pemasaran melalui berbagai macam media yang murah bahkan gratis. Misalnya, dengan membuka akun Facebook dan Instagram yang berisi tentang informasi, katalog dan daftar harga dari produk. Selain itu guna memperbesar *profit margin*, produk “Kancah Plek” juga dipasarkan melalui *direct selling*. Selanjutnya mulai mengikuti pameran UKM di Surabaya sehingga produk “Kancah Plek” makin dikenal.

Tempat pemasaran yang menjadi fokus penjualan “Kancah Plek” antara lain:

1. Counter *handphone* di wilayah Surabaya dan sekitarnya
2. Lingkungan Universitas Nahdlatul Ulama Surabaya, melalui Kopma (Koperasi Mahasiswa)
3. *Online Shop*
4. Sentra UKM Jatim di Merr Surabaya

2.7 Rencana Pengembangan Usaha

Langkah yang akan dilakukan jika usaha ini mulai berkembang dan tingkat permintaan tinggi adalah dengan mematenkan produk “Kancah Plek” serta mempertahankan keunggulan dan kualitas produk, memperluas jaringan usaha dan pemasaran dalam skala besar melalui *website*, membuat toko pemasaran pusat di Surabaya sehingga dapat menjadi oleh-oleh khas Surabaya, serta mengembangkan dalam berbagai varian model.

BAB 3 METODE PELAKSANAAN

Ada beberapa tahapan yang perlu dilakukan dalam menjalankan program ini, yaitu:

3.1 Tahap Persiapan

Pada tahap persiapan ini, kami awali survey pasar yang dilakukan sebagai langkah awal dalam memulai sebuah usaha. Tujuan dilakukannya survey adalah untuk mengetahui kondisi pasar, minat konsumen, dan perencanaan inovasi lebih lanjut. Selanjutnya persiapan dalam pemilihan dan penyediaan tempat serta sarana dan prasarana untuk menunjang proses produksi.

3.2 Tahap Pengadaan Produk

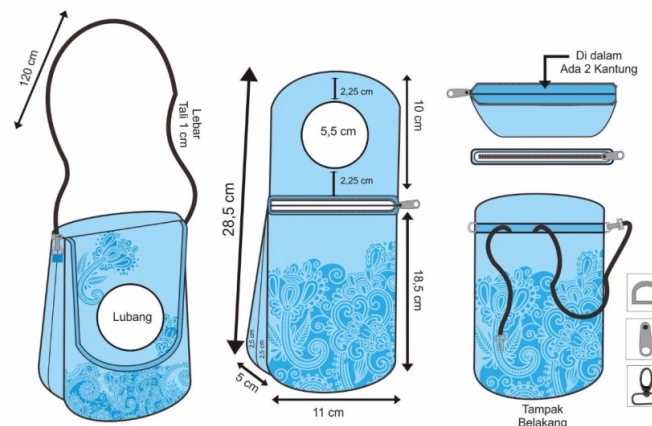
Pembuatan sampel barang diperlukan sebagai langkah awal untuk mengetahui kualitas suatu produk sebelum nantinya dipasarkan dalam jumlah besar. Sampel yang telah dibuat kemudian dibuat sebagai acuan untuk mengenali selera masyarakat dan dapat dijadikan sebagai tolok ukur produk yang bagaimana yang sesuai dengan selera masyarakat

Pada tahap ini juga pemilihan kualitas bahan demi kualitas produk merupakan hal yang sangat penting. Pada produk ini, kami memilih kain yang berbahan *waterproff*, sehingga aman jika terkena air. Lalu memilih resleting yang bahannya kuat.

3.3 Tahap Produksi Produk

Pada kegiatan produksi memiliki beberapa tahapan, tahapapn tersebut meliputi persiapan bahan baku, kegiatan pengolahan dan pembuatan produk, dan juga pengemasan. Pembuatan produk dilakukan dengan memperhatikan kualitas barang sehingga pembeli tidak akan kecewa dengan barang yang akan dibeli. Beberapa tahapannya yaitu:

1. Menyiapkan alat dan bahan
2. Membuat pola sesuai disain. Adapun disain untuk produk ini adalah sebagai berikut:

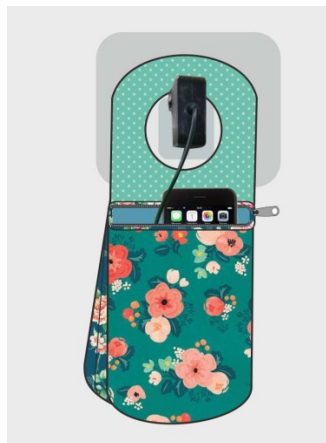


Gambar 3.1 Disain Produk “Kancah Plek”



Gambar 3.2 Ilustrasi Produk “Kancah Plek”

3. Proses penjahitan dengan memperhatikan jahitan agar tampak rapi.
4. Uji ketahanan produk, dengan mengecek setiap produk “Kancah Plek” yang sudah jadi, mulai dari kekuatan jahitan, resleting hingga kualitas warna agar terjaga kualitasnya.



Gambar 3.3. Tampilan “Kancah Plek” jika digunakan saat proses pengisian baterai

5. Pemberian label khusus sebagai upaya profesionalisme. Di dalam label berisi nama merk “Kancah Plek”.



Gambar 3.4 Logo Produk “Kancah Plek”

6. Tahap pengemasan, dimana produk dikemas dengan baik dan menarik agar calon konsumen lebih tertarik melihat produk “Kancah Plek”.

3.4 Tahap Promosi

Publikasi dan menyebarluaskan info mengenai produk “Kancah Plek”. yaitu dengan *personal selling* melalui media pamflet dan katalog. Selain itu, mempromosikan melalui media sosial seperti *facebook* atau *instragram* agar semua kalangan mengetahui dan mengenal produk “Kancah Plek”.

3.5 Tahap penjualan produk

Pada tahap ini dilakukan dengan *direct selling* yaitu konsumen dapat membeli produk yang kami tawarkan di stand-stand yang dibuka di sekitaran *counter handphone*. Selain itu, dipergunakan juga mekanisme pemesanan. Diawali dengan memberikan contoh produk yang kami jual, melalui tahap promosi yang telah dilakukan sebelumnya, kemudian barang akan dibuat setelah konsumen melakukan pemesanan.

3.6 Tahap Evaluasi

Pada tahap ini dilakukan penghitungan pengeluaran dan pemasukan dari produksi “Kancah Plek”. Pada tahap ini pula kami menganalisis apakah strategi pemasaran sudah menghasilkan hasil yang maksimal atau belum. Selanjutnya mengevaluasi secara keseluruhan sejauh mana usaha ini berjalan baik dari kelebihan maupun kekurangannya.

BAB 4 BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN

4.1 Anggaran Biaya

Berikut anggaran yang diperlukan dalam pembuatan program ini:

Tabel 4.1 Anggaran Biaya Pelaksanaan Program

No	Jenis Pengeluaran	Biaya (Rp)
1	Peralatan penunjang (19%)	Rp. 2.310.000,-
2	Bahan habis pakai (42%)	Rp. 5.055.000,-
3	Perjalanan (8%)	Rp 950,000 ,-
4	Lain-lain: administrasi, publikasi, seminar, laporan (31%)	Rp 3.790,000,-
Jumlah		Rp12.105,000,-

Jumlah biaya operasional per 5 bulan

Produksi 5 bulan = 250 buah

Biaya Produksi 1 buah = Rp. 39.700,-

Produksi 1 Tahun = 600 buah

Harga per buah = Rp. 48.000,-

Hasil penjualan 1 tahun = Rp 48.000 x 600 buah = Rp 28.800.000,-

Total biaya operasional 1 tahun = 12 x Rp 1.985.000 = Rp 23.820.000,-

Maka, keuntungan tiap tahun = Rp 28.800.000 – Rp 23.820.000
= Rp 4.980.000

Analisis Kelayakan Usaha

a. BEP (Break Even Point)

BEP Volume Produksi = Total biaya produksi : Harga Jual
= Rp 23.820.000 : Rp 48.000
= 496,25

Jadi pada tingkat volume produksi 496,25 buah (496), usaha ini berada pada titik impas.

BEP Harga Produksi = Total biaya produksi : volume produksi
= Rp 23.820.000 : 496,25
= RP 48.000

Jadi, pada tingkat harga Rp 48.000,- usaha ini berada pada titik impas.

b. B/C Ratio = Hasil Penjualan : Total Biaya Operasional
= Rp 28.800.000 : Rp 23.820.000
= 1,2

Karena B/C Rasio > 1 maka usaha ini layak untuk dijalankan, artinya tiap satuan biaya yang dikeluarkan diperoleh hasil penjualan sebesar 1,2 kali lipat.

$$\begin{aligned}
 \text{c. ROI (Return On Investmen)} &= \text{Keuntungan} : \text{Total Biaya Operasional} \\
 &= (\text{Rp } 4.980.000 : \text{Rp } 23.820.000) \times 100\% \\
 &= 20,9\%
 \end{aligned}$$

Usaha ini layak dikembangkan karena setiap 1 buah produksi diperoleh keuntungan sebesar 20,9%

Berdasarkan perhitungan analisis kelayakan diatas maka investasi tersebut layak untuk dilaksanakan. Sehingga usaha “Kancah Plek” merupakan peluang usaha inovatif dan prospektif bagi mahasiswa.

4.2 Jadwal Kegiatan

Rencana kegiatan dilakukan selama 5 bulan, rincian kegiatan tertera pada tabel dibawah ini.

Tabel 4.2 Rencana Jadwal Pelaksanaan Program

No	Jenis Kegiatan	Bulan				
		1	2	3	4	5
1	Persiapan Pelaksanaan Program					
2	Pengadaan Produk					
3	Proses Produksi Produk					
4	Promosi dan Pemasaran Produk					
5	Penjualan Produk					
6	Evaluasi Pemasaran dan Mutu Produk					

Lampiran 1. Biodata Ketua, Anggota, dan Dosen Pendamping

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Rita Zahara
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	S1 Manajemen
4	NIM	5130015044
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Jambi, 12 Juli 1989
6	E-mail	rita@unusa.ac.id
7	Nomor HP	082232612003

B. Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMA
Nama Institusi	SDN Sumorame	SMP Negeri 3 Candi	SMA Negeri 3 Sidoarjo
Jurusan			IPA
Tahun Masuk-Lulus	1995-2001	2001-2004	2004-2007

C. Pemakalah Seminar Ilmiah (*Oral Presentation*)

Pengusul belum pernah menjadi pemakalah seminar ilmiah (*oral presentation*)

D. Penghargaan dalam 5 tahun Terakhir (dari pemerintah, asosiasi atau institusi lainnya)

No	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1.	Juara 2 Lomba Presentasi tema “ <i>Competition on Improve your skill about accountability of state finance</i> ”	Unusa	2015

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 .

Surabaya, 14 November 2017

Pengusul

Rita Zahara

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Choirus Sa'adah
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	S1 Manajemen
4	NIM	5130015046
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Surabaya, 24 Mei 1994
6	<i>E-mail</i>	saadah@unusa.ac.id
7	Nomor HP	083830952462

B. Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMA
Nama Institusi	SDN Bubutan 3 Surabaya	SMP Wachid Hasyim 4 Surabaya	SMK Tanwir Surabaya
Jurusan			Multimedia
Tahun Masuk-Lulus	2000-2006	2006-2008	2009-2012

C. Pemakalah Seminar Ilmiah (*Oral Presentation*)

Pengusul belum pernah menjadi pemakalah seminar ilmiah (*oral presentation*)

D. Penghargaan dalam 5 tahun Terakhir (dari pemerintah, asosiasi atau institusi lainnya)

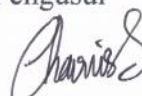
No	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1	Juara 2 Lomba Presentasi tema “ <i>Competition on Improve your skill about accountability of state finance</i> ”	Unusa	2015

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.

Surabaya, 14 November 2017

Pengusul



Choirus Sa'adah

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Yustin Wulandari
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	S1 Manajemen
4	NIM	5130015049
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Surabaya, 24 April 1985
6	<i>E-mail</i>	yustinwulandari85@gmail.com
7	Nomor HP	082131210650

B. Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMA
Nama Institusi	SDN Sawahan II Surabaya	SMP Kepanjen Satu Surabaya	SMU Negeri 8 Surabaya
Jurusan			
Tahun Masuk- Lulus	1991-1997	1997-2000	2000-2003

C. Pemakalah Seminar Ilmiah (*Oral Presentation*)

Pengusul belum pernah menjadi pemakalah seminar ilmiah (*oral presentation*)

D. Penghargaan dalam 5 tahun Terakhir (dari pemerintah, asosiasi atau institusi lainnya)

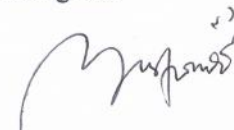
Pengusul belum pernah memperoleh penghargaan dalam 5 tahun terakhir.

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.

Surabaya, 14 November 2017

Pengusul



Yustin Wulandari

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Puspa Setia Arum Sari
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	S1 Akuntansi
4	NIM	5230016015
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Siak, 22 Jun 1998
6	<i>E-mail</i>	puspasetia1@gmail.com
7	Nomor HP	081918639444

B. Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMA
Nama Institusi	SDN 007 Jati Mulya	Mts Darul Hikmah Pekanbaru	MAN Rejoso Peterongan Jombang
Jurusan			IPA
Tahun Masuk-Lulus	2004-2010	2010-2013	2013-2016

C. Pemakalah Seminar Ilmiah (*Oral Presentation*)

Pengusul belum pernah menjadi pemakalah seminar ilmiah (*oral presentation*)

D. Penghargaan dalam 5 tahun Terakhir (dari pemerintah, asosiasi atau institusi lainnya)

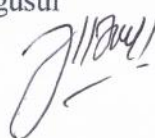
No	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1.	Finalis 50 Besar MTQMN XV Bidang KTIQ	BELMAWA Kemenristek Dikti.	2017

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.

Surabaya, 14 November 2017

Pengusul



Puspa Setia Arum Sari

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Mira Nirmala Gita
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	S1 Manajemen
4	NIM	5130017068
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Pasuruan, 28 Desember 1995
6	E-mail	miranirmala95@gmail.com
7	Nomor HP	087852729785

B. Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMA
Nama Institusi	SDN 1 Kandang Sapi 2	SMPN 1 Buduran	SMA Antartika Sidoarjo
Jurusan			IPA
Tahun Masuk-Lulus	2001-2007	2007-2010	2010-2013

C. Pemakalah Seminar Ilmiah

Pengusul belum pernah menjadi pemakalah seminar ilmiah (*oral presentation*)

D. Penghargaan dalam 5 tahun Terakhir (dari pemerintah, asosiasi atau institusi lainnya)

No	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1.	<i>Volunteer</i> dalam <i>Birthday Bounce Back Collaboration</i> with Posyandu Fair 2017	Wahana Visi Indonesia	2017
2.	<i>Volunteer</i> dalam <i>Save Street Child</i> Sidoarjo	Save Street Child Sidoarjo	2017

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.

Surabaya, 14 November 2017

Pengusul

Mira Nirmala Gita

BIODATA DOSEN PEMBIMBING**A. Identitas Diri**

1	Nama Lengkap (dengan gelar)	Putri Mahanani, SM., MSM
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	S1 Manajemen
4	NIM/NIDN	0728048803
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Tulungagung, 28 April 1988
6	<i>E-mail</i>	putrimahanani@unusa.ac.id
7	Nomor Telepon/HP	085235646475

B. Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMA	S1	S2
Nama Institusi	SDN Kampung Dalem I Tulungagung	SMPN I Tulungagung	SMAN I Boyolangu	Universitas Airlangga	Universitas Airlangga
Jurusan	-	-	IPA	Manajemen	Ilmu Manajemen
Tahun Masuk-Lulus	1995-2001	2001-2004	2004-2007	2007-2011	2011-2013

C. Pemakalah Seminar Ilmiah (*Oral Presentation*)

No	Nama Pertemuan Ilmiah/Seminar	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan Tempat
1	Seminar Nasional Manajemen II: Manajemen CSR untuk Kreativitas Ekonomi Masyarakat	Pengaruh Jenis Inisiatif CSR Terhadap <i>Brand Preference</i> Perbankan Dengan Moderasi Individualisme atau Kolektivisme	10 Oktober 2012/Universitas Trunojoyo Madura
2	<i>The 6th Annual Doctoral Colloquium and Conference: Ethically Sustainable Business Practice and Green</i>	Pengaruh <i>Corporate Hypocrisy</i> Terhadap	27-28 November 2014/Universitas Gajah Mada

	<i>Economy</i>	Keyakinan atas CSR, Sikap, dan Loyalitas Konsumen	
3	<i>International Conference "Managing Growth for Sustainable Tourism Development: Indigenous, Authentic and Halal Tourism</i>	<i>The Effect of CSR on Consumer Response in Service and Product Failure</i>	2-4 Oktober 2017/Universitas Mataram

D. Penghargaan dalam 5 tahun Terakhir (dari pemerintah, asosiasi, atau institusi lainnya)

No	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
4	<i>Best Paper I Dalam Kompetisi Paper Tesis I</i>	Magister Ilmu Manajemen Universitas Airlangga	2012
5	<i>Pemakalah Terbaik Kategori Conference</i>	Program Magister Sains dan Doktor FEB UGM	2014

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-Kewirausahaan.

Surabaya, 14 November 2017
Pendamping



Putri Mahanani, SM., MSM

Lampiran 2. Justifikasi Anggaran Kegiatan

1. Peralatan penunjang

No.	Material	Justifikasi Pemakaian	Volume	Harga satuan	Biaya (Rp)
1	Mesin Jahit Portable	Menjahit kain	1 pcs	Rp.2.000.000,-	Rp. 2.000.000,-
2	Gunting	Menggunting Pola	2 pcs	Rp. 30.000,-	Rp. 60.000,-
3	Set Jarum Jahit	Menjahit kain	1 set	Rp. 75.000,-	Rp. 75.000,-
4	Setrika	Menghaluskan kain	1 pcs	Rp. 150.000,-	Rp. 150.000,-
6	Pensil	Menggambar pola	5 pcs	Rp. 5.000,-	Rp. 25.000,-
SUB TOTAL					Rp. 2.310.000,-

2. Bahan Habis Pakai

No.	Material	Justifikasi Pemakaian	Volume	Harga satuan	Biaya (Rp)
1	Kain Waterproof	Bahan baku utama	25 m2	Rp. 70.000,-	Rp. 1.750.000,-
2	Kain Furing Hero	Bahan baku utama	25 m2	Rp. 20.000,-	Rp. 500.000,-
3	Kain Keras	Alas Kain	25 m2	Rp. 8.000,-	Rp. 200.000,-
4	Resleting	Bahan baku utama	250 pcs	Rp. 3.000,-	Rp. 750.000,-
5	Pengait Tali Tas	Mengaitkan tali tas	500 pcs	Rp. 2.000,-	Rp. 1.000.000,-
6	Bordir Logo	Tempelan Logo	250 pcs	Rp. 1.500,-	Rp. 375.000,-
7	Benang jahit	Menjahit kain	10 pcs	Rp. 15.000,-	Rp. 150.000,-
8	Plastik Mika Opp Seal	Mengemas Produk	3 pcs (isi 100)	Rp. 20.000,-	Rp. 60.000,-
9	Plastik Pembungkus	Mengemas Produk	3 pcs	Rp. 90.000,-	Rp. 270.000,-
SUB TOTAL					Rp. 5.055.000,-

3. Perjalanan

No.	Material	Justifikasi Perjalanan	Volume	Harga satuan	Biaya (Rp)
1	Perjalanan	Membeli	3 kali x	Rp. 50.000,-	Rp. 450.000,-

	mencari Material	peralatan dan bahan baku	3 orang		
2	Perjalanan ke Tempat Latihan	Mengikuti pelatihan	2 kali x 3 orang	Rp. 50.000,-	Rp. 300.000,-
3	Perjalanan ke lokasi jualan	Melakukan uji pasar	2 kali x 2 orang	Rp. 50.000,-	Rp. 200.000,-
SUB TOTAL					Rp. 950.000,-

4. Lain-lain

No.	Material	Justifikasi Pemakaian	Volume	Harga satuan	Biaya (Rp)
1	Biaya Latihan	Latihan Menjahit	2 kali	Rp. 250.000,-	Rp. 500.000,-
2	Cetak laporan	Pembuatan laporan	1 buah	Rp. 100.000,-	Rp. 100.000,-
3	Fotocopy dan Penjilidan	Penggandaan laporan	2 buah	Rp. 50.000,-	Rp. 100.000,-
4	X-Banner	Media Promosi	2 pcs	Rp. 120.000,-	Rp. 240.000,-
5	Pamflet/ Katalog	Media Promosi	100 lembar	Rp. 3.000,-	Rp. 300.000,-
6	Pembelian ATK	Keperluan Administrasi	1 set	Rp. 50.000,-	Rp. 50.000,-
7	Gaji Tenaga Kerja	Honorarium Penjahit	5 bulan	Rp. 500.000,-	Rp. 2.500.000,-
SUB TOTAL					Rp. 3.790.000,-
Total (Keseluruhan)					Rp.12.105.000,-

Lampiran 3. Susunan Organisasi Tim Kegiatan dan Pembagian Tugas

No	Nama/ NIM	Program Studi	Bidang Ilmu	Alokasi Waktu	Uraian Tugas
1	Rita Zahara/ 5130015044	S1 Manajemen	Ekonomi	Januari 2018 – Mei 2018 (5 bulan)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengkoordinasi tim 2. Bertanggung jawab terhadap pelaksanaan 3. Mengkonsultasikan semua permasalahan dengan anggota 4. Koordinasi dalam hal pembimbingan dengan dosen pembimbing
2	Choirus Sa'adah/ 5130015046	S1 Manajemen	Ekonomi	Januari 2018 – Mei 2018 (5 bulan)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membantu pelaksanaan kegiatan 2. Bertanggung jawab kepada ketua pelaksana 3. Mengkonsultasikan permasalahan dengan dosen pembimbing 4. Bertanggung jawab masalah administratif dan finansial
3	Yustin Wulandari/ 5130015049	S1 Manajemen	Ekonomi	Januari 2018 – Mei 2018 (5 bulan)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membantu pelaksanaan kegiatan 2. Bertanggung jawab kepada ketua

					<p>pelaksana</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Mengkonsultasikan permasalahan dengan dosen pembimbing 4. Bertanggung jawab dalam bidang produksi
4	Puspa Setia Arum Sari/ 5230016015	S1 Akuntansi	Ekonomi	Januari 2018 – Mei 2018 (5 bulan)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membantu pelaksanaan kegiatan 2. Bertanggung jawab kepada ketua pelaksana 3. Mengkonsultasikan permasalahan dengan dosen pembimbing 4. Bertanggung jawab masalah administratif dan finansial
5	Mira Nirmala Gita/ 5130017068	S1 Manajemen	Ekonomi	Januari 2018 – Mei 2018 (5 bulan)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membantu pelaksanaan kegiatan 2. Bertanggung jawab kepada ketua pelaksana 3. Mengkonsultasikan permasalahan dengan dosen pembimbing 4. Bertanggung jawab masalah administratif dan finansial

Lampiran 4. Surat Pernyataan Ketua Pelaksana



UNIVERSITAS NAHDLATUL ULAMA SURABAYA

Kampus A Wonokromo : Jl. SMEA No.57 Tlp. 031-8291920, 8284508 Fax. 031-8298582 – Surabaya 60243
 Kampus B RSI Jemursari : Jl. Jemursari NO.51-57 Tlp. 031-8479070 Fax. 031-8433670 – Surabaya 60237
 Website : unusa.ac.id Email: info@unusa.ac.id

SURAT PERNYATAAN KETUA PELAKSANA

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Rita Zahara
 NIM : 5130015044
 Program Studi : S1 Manajemen
 Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Dengan ini menyatakan bahwa proposal Program Kreativitas Mahasiswa Kewirausahaan saya dengan judul Peluang Usaha “KANCAH PLEK” (Kantong *Charger Handphone* Simpel dan Unik) sebagai Usaha Prospektif dan Inovatif yang diusulkan untuk tahun anggaran 2018 adalah asli karya kami 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 yang sudah diterima ke kas negara.

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

Surabaya, 14 November 2017

Yang menyatakan,

Mengetahui,
 Ka. Prodi S1 Manajemen

(Riyan Sisiawan Putra, S.E., M.SM.)
 NIP/NIK. 1306897



(Rita Zahara)
 NIM. 5130015044

Lampiran 5. Desain dan Model Produk

Desain Produk Untuk Laki-laki (Motif Maskulin)



Desain Produk Untuk Perempuan (Motif Girly)

