



## **PROPOSAL PKL TERPADU**

### **TEKNIK ONLINE MARKETING PADA USAHA KULINER NEFFY PUDING**

#### **BIDANG KEWIRAUSAHAAN**

Diusulkan Oleh :

Norhayati, M.Pd	198805222011004
Ferdiyani Haris, M.Kom	198102232005104
Moch. Ichsan, ST., M.Kom	198001192005011001
Aditya M. Yogi R.	E1757401019/ 2017/ MI
Fikna Siregar	E1757401005/ 2017/ MI
Yeni	E1757401018/ 2017/ MI
Ega Silvia	C1657201063/ 2016/ SI
Nikita Anggriana	C1657201065/ 2016/ SI

**SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INFORMATIKA DAN KOMPUTER  
PALANGKARAYA  
2019**

## PENGESAHAN PROPOSAL

1. Judul Kegiatan : Teknik Online Marketing Pada Usaha Kuliner Neffy Puding
2. Bidang Kegiatan : Kewirausahaan
3. Ketua Pelaksana Kegiatan
  - a. Nama Lengkap : Aditya M. Yogi Ramadhan
  - b. NIM / Prodi : E1757401019 / Manajemen Informatika
  - c. Bidang Ilmu : Manajemen Informatika
  - d. Alamat Rumah dan No Telp./HP : Jl. Mendawai 3, Palangka Raya  
085654088247
  - e. Email : yogiramadhan715@gmail.com
  - f. Anggota Pelaksana : 7 Orang
    1. Norhayati, M.Pd / 198805222011004
    2. Ferdiyani Haris, M.Kom / 198102232005104
    3. Moch. Ichsan, ST., M.Kom / 198001192005011001
    4. Ega Silvia / C1657201063
    5. Fikna Siregar / E1757401005
    6. Nikita Anggriana / C1657201065
    7. Yeni / E1757401018
4. Biaya Kegiatan Total : Rp. 3.941.900
5. Jangka Waktu Pelaksanaan : 1 Semester

Pembimbing,



Norhayati, M.Pd

NIK. 198805222011004

Palangkaraya, 05 Juli 2019  
Ketua Pelaksana Kegiatan,



Aditya M. Yogi Ramadhan

NIM. E1757401019

Mengetahui,  
Ketua STMIK Palangkaraya



Suparno, M.Kom

NIK. 196901041995105

Menyetujui,  
Kepala UP3M,



Maura Widyahingsih, S.Kom., M.Cs

NIK. 197502232009002

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa karena dengan rahmat, karunia, serta taufik dan hidayah-Nya lah dapat menyelesaikan proposal kewirausahaan, guna untuk dapat memenuhi syarat kelulusan. Kami sangat berharap proposal kewirausahaan ini dapat berguna dalam rangka menambah wawasan serta pengetahuan mengenai konsep kewirausahaan secara detail.

Kami juga menyadari bahwa di dalam proposal ini terdapat kekurangan. Untuk itu, kami berharap adanya kritik, saran dan usulan demi perbaikan di masa yang akan datang, mengingat tidak ada sesuatu yang sempurna tanpa saran yang membangun.

Semoga proposal ini dapat dipahami bagi siapapun yang membacanya. Sekiranya proposal yang telah disusun ini dapat berguna bagi kami maupun orang yang membacanya. Sebelumnya kami mohon maaf apabila terdapat kesalahan kata-kata yang kurang berkenan.

Palangkaraya, Juli 2019

Tim Pengusul

## DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL .....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
KATA PENGANTAR .....	iii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR LAMPIRAN.....	v
BAB I PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	2
1.3 Tujuan.....	2
1.4 Target Luaran .....	2
BAB II GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA.....	4
BAB III METODE PELAKSANAAN .....	7
BAB IV HASIL YANG DICAPAI DAN POTENSI PENGEMBANGAN USAHA .....	11
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....	13

## **DAFTAR LAMPIRAN**

1. Jadwal Kegiatan
2. Anggaran Biaya
3. Justifikasi Anggaran Biaya
4. Biodata Ketua dan Anggota
5. Susunan Organisasi Penelitian dan Pembagian Tugas

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar belakang**

Dengan perkembangan zaman dan teknologi maka orang sekarang mulai berhati-hati dalam memilih dan membeli makanan, karena pada masa kini banyak makanan yang dibuat dengan menggunakan bahan kimia yang berbahaya. Sebagian masyarakat kelas bawah, memilih makanan hanya berpedoman pada rasanya yang enak dan murah. Dua hal inilah yang menjadi prioritas utama mereka dalam membeli makanan. Mereka tidak begitu memikirkan kandungan yang terdapat dalam makanan tersebut. Untuk itulah kami bermaksud untuk membuat makanan yang memiliki rasa yang enak dengan harga yang cukup murah dan aman untuk dikonsumsi karena tidak menggunakan bahan kimia yang berbahaya, serta memiliki kandungan gizi yang cukup.

Dari uraian diatas maka sangat potensial bila kami mengembangkan usaha pudding ini, karena sebagian dari masyarakat sangat menyukai pudding karena rasanya yang enak dan manis. Pudding ini memiliki beraneka ragam rasa, sehingga konsumen dapat menikmati rasa yang manis dari pudding tersebut dan memiliki warna yang berbeda. Selain itu, pudding ini dapat dinikmati oleh semua umur. Jadi, siapapun bisa untuk mengkonsumsi pudding ini baik orang yang sudah tua maupun orang muda. Pudding ini dapat dinikmati dalam kondisi apapun, baik malam hari maupun pagi hari. Pudding akan lebih enak apabila dimakan saat dingin, terlebih ketika cuaca terasa panas maka pudding sangat cocok sebagai makanan penyelegar tubuh.

Puding merupakan salah satu produk makanan yang sangat digemari masyarakat. Rasanya yang khas membuat pudding dan bentuknya yang unik, menjadikan pudding banyak diminati. Bahan baku pudding sangat mudah didapat. Proses pengolahannya pun sangat sederhana, tidak memerlukan banyak investasi peralatan, hal ini menjadi pilihan menarik untuk memulai usaha ini. Dalam mengembangkan usaha pudding, teknik penjualannya menjadi aspek yang perlu diperhatikan. Jika dalam penjualannya baik maka akan berpengaruh juga bagi perkembangan usahanya, namun juga jika dalam penjualannya masih standar seperti biasanya maka dalam penjualan perlu melakukan pengembangan terhadap teknik penjualannya tersebut. Untuk melakukan penjualannya memerlukan suatu alat yang bisa mengembangkan usaha tersebut.

Berdasarkan observasi yang kami lakukan di sekitar daerah kota Palangka Raya, selama ini penjualan pudding tersebut masih menggunakan teknik yang biasa dalam pemasarannya. Sehingga kemungkinan besar bisa menyebabkan usaha tersebut mengalami kerugian apabila telah dipasarkan namun sebagian produknya masih belum laku terjual.

Berdasarkan permasalahan yang telah dikemukakan di atas, dalam penjualannya membutuhkan suatu alat yang bisa mengembangkan pemasaran usaha tersebut menjadi menguntungkan bagi penjual. Untuk itu, kami berupaya untuk membuat online marketing atau suatu alat promosi menggunakan media sosial yang telah ada untuk dikembangkan agar semua kalangan bisa melihat produk apa yang telah dijual.

Dengan alasan dan landasan tersebut kami berniat untuk merintis usaha pudding dan usaha kami tersebut kami beri nama atas kesepakatan bersama, yaitu: "NEFFY PUDDING". Dengan harapan pelanggan akan tertarik untuk datang dan membeli pudding kami dengan berbagai rasa yang buah – buahan serta lainnya.

Nama Usaha yang akan kami buat sangat diperlukan karena agar mudah diingat oleh setiap konsumen yang membeli produk kita. Untuk usaha ini kami memberikan nama “Neffy Puding” yang kami ambil dari singkatan nama tim pelaku bisnis kami. Semoga nama ini bisa menjadi terkenal di kalangan konsumen.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Adapun perumusan masalah yang dibahas dalam penulisan ini adalah “Apa saja bentuk promosi yang dapat dilakukan untuk menarik minat konsumen?”

## **1.3 Tujuan Produk**

Tujuan dari kewirausahaan ini pada penjualan pudding adalah untuk mengembangkan produk ini agar dapat diminati dan disukai oleh semua kalangan.

## **1.4 Target Luaran**

Pada penjualan pudding ini, target yang diharapkan tidak untuk dipasarkan hanya area kampus STMIK Palangkaraya saja, tetapi kami ingin memasarkan pula diluar daripada kampus STMIK Palangkaraya. Lebih tepatnya, target luaran yang akan kami lakukan adalah memasarkan produk kami diberbagai macam tempat terutama mempromosikannya di media sosial yang akan kami gunakan sebagai bentuk *online marketing*.

Adapun target dari bentuk *online marketing* tersebut adalah :

1. Iklan melalui Instagram, Facebook, dan Whatsapp.
2. Penyebaran Brosur.

## **BAB II**

### **GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA**

#### **2.1 Analisis Produk**

##### **2.1.1 Nama Produk dan Karakteristik Produk**

Produk dari usaha ini mempunyai nama dagang “NEFFY PUDING” yaitu agar – agar. Produk ini mempunyai karakteristik yang khas, dimana pudding yang biasanya dimakan hanya memiliki rasa yang standard saja, kini dapat dinikmati dengan berbagai varian rasa yang diinginkan.

##### **2.1.2 Keunggulan Produk Dibandingkan Dengan Produk Lain Di Pasaran**

Keunggulannya merupakan makanan yang lembut dan kenyal. Dan keunikannya yang memiliki berbagai varian rasa.

##### **2.1.3 Kelemahan Produk**

Kelemahan produk *Neffy Pudding* ini yaitu hasil dari pembuatan produk tidak tahan lama, mudah untuk ditiru dan naiknya bahan sembako yang terkadang tidak stabil. Akibat ketidak-stabilan harga sembako maka dalam proses pembelian bahan – bahan untuk membuat produk pudding ini menjadi sulit, sehingga kami harus mencari kembali bahan – bahan yang lebih murah dan mudah didapatkan.

#### **2.2 Analisis Pasar**

##### **2.2.1 Profil Konsumen**

Konsumen untuk produk ini adalah masyarakat pada umumnya, banyaknya masyarakat yang suka mengonsumsi pudding, akan membuat produk ini banyak diminati sehingga permintaan penjualan *Neffy Pudding* ini semakin meningkat.

### **2.2.2 Potensi dan Segmentasi Pasar**

Melihat peluang pasar, saat ini untuk pembuatan dan produksi Pudding sudah terbilang banyak. Selain itu masyarakat juga sebenarnya dapat membuat produk ini sendiri dirumah. Tetapi tidak banyak orang yang memproduksi pudding dengan berbagai varian rasa, maka dengan itu peluang usaha pembuatan *Neffy Pudding* ini sangat besar.

### **2.2.3 Pesaing dan Peluang Pasar**

*Hotnycake\_pky* sudah lebih dulu diperkenalkan ke publik, sehingga akan menjadi pesaing yang cukup berat di pasar. Namun, pembuatan *Neffy Pudding* merupakan inovasi baru yang akan mewarnai pasar dessert.

### **2.2.4 Media Promosi yang Digunakan**

Media promosi yang digunakan untuk mendukung penjualan produk ini antara lain dengan menggunakan *online marketing* dan membuat *banner/template* yang disertai dengan gambar dan tentang keunggulan produk yang ditawarkan dengan mengedepankan makanan yang enak, lezat, dan juga bergizi. Serta media internet yang menggunakan program iklan berbayar seperti FacebookAds dan InstagramAds.

### **2.2.5 Strategi Pemasaran yang akan diterapkan**

Strategi pemasaran produk dilakukan dengan promosi *online marketing*, dapat juga *face to face* dengan menawarkan kepada orang/teman terdekat. Dan untuk pemesanan melalui media online yang sering digunakan seperti Instagram, Facebook, dan Whatsapp. Dalam strategi pemasaran yang akan diterapkan produk pudding dapat ditawarkan secara gratis. Contoh penawaran secara gratis dapat berupa *share broadcast* di media online seperti WhatsApp dan dapat juga dibagikan sebagai *story* distatus. Media sosial adalah alat pemasaran yang paling ampuh karena hampir semua orang dari berbagai latar belakang yang berbeda, sangat aktif menggunakannya.

Untuk strategi pemasaran produk, kami memasang iklan promosi di media sosial Instagram dan Facebook, sehingga produk yang kami promosikan dapat di lihat oleh konsumen dan menimbulkan minat untuk memesan dan membeli produk. Dalam pemesanan produk yang kami produksi, konsumen diharuskan mengisi format, sebagai berikut :

#### Format Pemesanan

1. Nama :
2. Alamat Lengkap :
3. No HP :
4. Rasa Pudding :
5. Jumlah Pesanan :

Catatan : Konsumen yang sudah mengisi format, tidak bisa membatalkan pesanan.

## **BAB III**

### **METODE PELAKSANAAN**

#### **3.1 Pra Produksi**

##### **3.1.1 Tahap Perencanaan**

Hal pertama yang dilakukan pada saat tahap perencanaan yaitu survey pasar yang dilakukan sebagai langkah awal dalam memulai sebuah usaha.

Tujuan dilakukannya survei adalah untuk mengetahui kondisi pasar, minat konsumen, dan perencanaan inovasi lebih lanjut.

Hal kedua yang perlu dilakukan pada saat tahap perencanaan yaitu melakukan studi kelayakan terhadap usaha yang akan dijalankan. Kegiatan ini dilakukan untuk mengetahui apakah kegiatan ini memiliki prospek yang menguntungkan dan memiliki prospek jangka panjang.

##### **3.1.2 Tahap Persiapan**

Persiapan yang perlu dilakukan adalah meliputi persiapan dalam pemilihan dan penyediaan tempat serta sarana dan prasarana untuk menunjang proses produksi.

Persiapan dan pengadaan bahan baku serta bahan-bahan untuk langkah awal memulai suatu usaha. Persiapan bahan baku yang lengkap akan memudahkan saat proses produksi suatu usaha.

### **3.1.3 Tahap Pengadaan Produk**

Pembuatan sampel barang diperlukan sebagai langkah awal untuk mengetahui kualitas suatu produk sebelum nantinya dipasarkan dalam jumlah besar. Dalam pembuatan tester, hal yang perlu dilaksanakan untuk mengetahui cita rasa produk, pengemasan produk, takaran produk per sajian serta penampilan produk. 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.

## **3.2 Produksi**

### **3.2.1 Tahap pelaksanaan kegiatan**

Proses produksi merupakan kegiatan inti dari aktivitas wirausaha, kegiatan produksi memiliki beberapa tahapan, tahapan tersebut meliputi persiapan bahan baku, kegiatan pengolahan dan pembuatan produk, pengemasan, dan juga pemasaran kepada konsumen

Salah satu kegiatan produksi adalah pemasaran. Pemasaran merupakan kegiatan yang sangat penting karena dengan pemasaran, produk yang dihasilkan dapat dipasarkan kepada konsumen. Pemasaran dapat dikatakan berhasil ketika terdapat suatu strategi pemasaran yang efektif dan menarik konsumen, misalnya melalui mekanisme penentuan segmentasi pasar dan pemasaran melalui media-media sosial yang atraktif dan dapat menarik konsumen. Pemasaran juga harus memperhatikan segmentasi konsumen dan segmentasi lokasi pemasaran, kegiatan promosi dan kegiatan perluasan usaha atau pangsa pasar.

### 3.2.2 Tahap Promosi

Promosi dilaksanakan dengan tujuan untuk mengenalkan produk kepada konsumen. Hal ini dilakukan dengan membuat brosur yang di design dengan sedemikian rupa dan berisi informasi tentang gambaran produk, penawaran barang dan harga, cara pemesanan, diskon yang diberikan kepada pelanggan serta mengenai lokasi penjualan produk. Sasaran brosur ini adalah tempat-tempat umum yang potensial untuk dikunjungi banyak orang, seperti pasar, sekolah, dan pada tempat-tempat strategis misalnya di daerah perempatan atau pertigaan jalan raya yang sering dilalui oleh banyak orang.

Dengan perkembangan teknologi digital yang sangat pesat serta penerimaan yang cukup luas dari hampir semua lapisan masyarakat, tak ayal membuat model pemasaran digital adalah salah satu channel utama.

Tidak seperti iklan di koran, selebaran brosur dan sebagainya, strategi pemasaran menggunakan media digital khususnya *online* dapat diukur secara tepat bahkan *real-time*. Dengan menggunakan media digital, Kita dapat mengetahui berapa lama iklan video produk kita ditonton, dan berapa persen konversi penjualan dari setiap iklan.

Disini kita akan menggunakan iklan melalui Instagram dan Facebook, melalui iklan Instagram dan Facebook kita bisa mengatur berapa banyak orang yang akan dijangkau serta dapat juga mengatur waktu iklan dan biaya iklan perharinya. Untuk promosi melalui Whatsapp kita akan menggunakan pesan *broadcast* yang dikirimkan pada kontak Whatsapp yang kita miliki dan melalui *story* Whatsapp.

Adapun teknik *online marketing* yang akan digunakan untuk tahap promosi adalah sebagai berikut :

- a) Periklanan online melalui Facebook, Instagram, dan Whatsapp.
- b) Penyebaran Brosur

Salah satu elemen penting dalam *online marketing* adalah aset, berikut adalah aset digital yang akan digunakan untuk tahap promosi :

- a) Akun media sosial
- b) Identitas Brand ( Logo )
- c) Jejak online (review/feedback dari pelanggan)

### **3.3 Pasca Produksi**

Tahapan akhir yang dilakukan adalah kegiatan pelaporan yang berada pada tahap pasca produksi. Tahap pelaporan berisikan laporan data kegiatan mulai dari tahap pasca produksi dan tahap produksi dengan durasi waktu tertentu. Tahap pelaporan ditujukan untuk mengetahui rangkaian kegiatan usaha dan keuntungan yang didapat, sehingga diperoleh data yang akurat sebagai Perubahan evaluasi.

## **BAB IV**

### **HASIL YANG INGIN DICAPAI DAN POTENSI KEBERLANJUTAN**

Rencana tahapan berikutnya yang akan dilakukan untuk mengembangkan produksi NEFFY PUDING ini serta untuk meningkatkan jumlah penjualan adalah dengan melakukan penjualan *ready to eat*, menambah varian rasa, dan menambah varian bentuk.

#### **4.1 Pangsa Pasar/Konsumen**

##### **4.1.1 Anak sekolah**

Anak –anak menjadi salah satu pasar potensial untuk dijadikan target pemasaran dengan cara turun langsung mempromosikan produksi ke anak-anak dengan tampilan produksi yang menarik dan di sukai.

##### **4.1.2 Mahasiswa**

Mahasiswa adalah konsumen yang cukup mudah, hanya dengan menawarkan produk melalui *media online* yakni membagikan *broadcast* berserta contoh foto produk di *chat group* dan otomatis konsumen akan tertarik begitu melihat tampilan produk yang mempunyai berbagai varian rasa tersebut.

##### **4.1.3 Masyarakat Umum**

Karena dalam strategi pemasaran menggunakan *online marketing*. Maka target untuk konsumen tidak luput dari masyarakat umum yang tentunya juga aktif menggunakan *media online*. Dunia bisnis *online* saat ini tentu marak dikalangan masyarakat dunia dan banyaknya cara untuk pemesanan produk yang akan dibeli. Maka dengan itu kami menyediakan format pemesanan produk jika ada dari konsumen yang ingin memesan produk kami dan itupun berlaku untuk semua kalangan.

#### **4.2 Meningkatkan *profit***

Berikut ini cara untuk meningkatkan profit dari produk kami :

- a. Menambah produk atau layanan
- b. Tingkatkan nilai jual kepada pelanggan
- c. Mencari target konsumen baru
- d. Jual produk dalam ukuran lebih besar

#### **4.3 Menambah varian rasa baru dan bentuk**

Selain melakukan penjualan *ready to eat*, rencana tahapan berikutnya untuk produksi Neffy Puding adalah dengan menambahkan varian rasa dan juga bentuk/ukuran yang lebih bervariasi, agar lebih menarik minat konsumen untuk membeli produk ini.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa dalam memilih suatu usaha perlu mengetahui terlebih dahulu berbagai macam hal yang berhubungan dengan usaha yang didirikan. Seperti mengetahui peluang usaha, pemasaran produk, dan aspek – aspek lain yang berkenaan dengan pendirian usaha sehingga usaha yang akan dijalankan dapat berjalan dengan baik. Usaha pudding ini merupakan suatu usaha skala kecil yang dapat membantu menciptakan lapangan usaha baru. Usaha ini tidak memerlukan modal yang cukup besar, namun memerlukan perencanaan yang matang.

#### **5.2 Saran**

- a. Dalam mendirikan usaha sebaiknya persiapkan segala sesuatunya dengan matang dan tepat sehingga usaha yang dijalankan dapat berjalan dengan baik.
- b. Dalam berwirausahaan diperlukan keyakinan, percaya diri, dan keuletan. Seorang wirausaha haruslah selalu kreatif dan inovatif serta selalu mengikuti trend dan selera konsumen agar pelanggan tidak mudah bosan.
- c. Semangat wirausaha harus selalu tertanam dalam diri kita, jangan mudah menyerah menghadapi berbagai hambatan masalah.

# LAMPIRAN



## Lampiran 2. Ringkasan Anggaran Biaya

No.	Jenis Pengeluaran	Biaya ( Rp )
1.	Peralatan Penunjang	<b>Rp. 520.000</b>
2.	Bahan habis pakai	<b>Rp. 1.534.400</b>
3.	Lain : Administrasi, Publikasi, Seminar, Laporan.	<b>Rp. 1.887.500</b>
<b>Jumlah</b>		<b>Rp. 3.941.900</b>

### Lampiran 3. Justifikasi Anggaran Kegiatan

#### 1. Peralatan Penunjang

Material	Justifikasi Pemakaian	Volume	Harga Satuan	Jumlah
Panci Aluminium	Beli	1	Rp. 38.000	Rp. 38.000
Pisau Aluminium	Beli	1	Rp. 5.000	Rp. 5.000
Mangkok Kaca	Beli	2	Rp. 6.000	Rp. 12.000
Piring Kaca	Beli	2	Rp. 9.000	Rp. 18.000
Sendok Aluminium	Beli	2	Rp. 3.500	Rp. 7.000
Gelas Kaca	Beli	1	Rp. 6.000	Rp. 6.000
Kompur Gas Aluminium	Beli	1	Rp. 289.000	Rp. 289.000
Blender Kaca	Beli	1	Rp. 113.000	Rp. 113.000
Tabung Gas	Beli	1	Rp. 25.000	Rp. 25.000
<b>SUB TOTAL (Rp)</b>				<b>Rp. 520.000</b>

#### 2. Bahan Habis Pakai

Material	Justifikasi Pemakaian	Volume	Harga Satuan	Jumlah
Agar-agar	Bungkus	96	Rp. 4.000	Rp. 384.000
Kelapa Parut	Buah	16	Rp. 5.000	Rp. 80.000
Buah Naga	Buah	16	Rp. 22.000	Rp. 352.000
Oreo	Bungkus	16	Rp. 8.700	Rp. 139.200
Susu Putih	Kaleng	16	Rp. 9.200	Rp. 147.200
Gula Merah	Bungkus	16	Rp. 5.000	Rp. 80.000
Cup Puding	Pack	16	Rp. 8.000	Rp. 128.000
Sendok Puding	Pack	16	Rp. 4.000	Rp. 64.000
Gas Elpiji	Beli	16	Rp. 5.000	Rp. 80.000
Pulsa Listrik	Beli	16	Rp. 5.000	Rp. 80.000
<b>SUB TOTAL (Rp)</b>				<b>Rp. 1.534.400</b>

### 3. Lain-Lain

Material	Justifikasi Pemakaian	Volume	Harga Satuan	Jumlah
Bensin	Liter	55	Rp. 10.300	Rp. 566.500
Kuota Internet	6 GB	30	Rp. 5.700	Rp. 171.000
Administrasi Iklan	Per-Hari	30	Rp. 10.000	Rp. 300.000
Seminar hasil penelitian	-	-	Rp. 200.000	Rp. 200.000
Pembuatan laporan kewirausahaan	-	-	Rp. 250.000	Rp. 250.000
Penggandaan dan penjilidan	-	-	Rp. 150.000	Rp. 150.000
Publikasi			Rp. 250.000	Rp. 250.000
<b>SUB TOTAL (Rp)</b>				<b>Rp. 1.887.500</b>
<b>TOTAL KESELURUHAN</b>				<b>Rp. 3.941.900</b>

### 4. Rencana Perhitungan Laba

$$\begin{aligned} \text{Laba yang diinginkan 50\%} &= \text{Laba} \times \text{HPP} \\ &= 57\% \text{ Rp. 2.230} \\ &= \text{Rp. 1.270} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual} &= \text{Total Laba (Rp)} + \text{HPP} \\ &= \text{Rp. 1.270} + \text{Rp. 2.230} \\ &= \text{Rp. 3.500} \end{aligned}$$

## 5. Perhitungan Harga Pokok

### a. Modal

#### Bahan Baku :

1. Agar – agar	= Rp. 384.000	
2. Kelapa Parut	= Rp. 80.000	
3. Susu Putih	= Rp. 147.200	
4. Gula Merah	= Rp. 80.000	+
<hr/>		
Total	= Rp. 691.200	

#### Bahan Tambahan

1. Buah Naga	= Rp. 352.000	
2. Oreo	= Rp. 139.200	+
<hr/>		
Total	= Rp. 491.200	

#### Biaya Perlengkapan/Peralatan

1. Cup Puding (800 pcs)	= Rp. 128.000	
2. Sendok Puding (16 pack)	= Rp. 64.000	
3. Listrik	= Rp. 80.000	
4. Gas	= Rp. 80.000	+
<hr/>		
Total	= Rp. 352.000	

Jadi total modal yang dibutuhkan adalah Rp. 1.534.400

b. Perkiraan Pengeluaran

Modal sejumlah Rp. 1.534.400 mampu untuk memproduksi 688 cup puding.

$$\begin{aligned} \text{HPP} &= \text{Modal} : \text{Produksi} \\ &= \text{Rp. } 1.534.400 : 688 \\ &= \text{Rp. } 2.230 \end{aligned}$$

Ket : HPP = Harga Pokok Produk

**6. Perhitungan Biaya Produksi**

Biaya Tetap	= Rp. 520.000	
Biaya Variabel	= Rp. 1.534.400/2 Bulan	+
<hr/>		
Total	= Rp. 2.054.400	

## Lampiran 4. Biodata Ketua dan Peserta

### A. Identitas Diri Ketua

1	Nama Lengkap	Aditya M. Yogi Ramadhan
2	Jenis Kelamin	Laki-laki
3	Program Studi	Manajemen Informatika
4	NIM	E1757401019
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Kotawaringin Timur, 2 Januari 1999
6	E-mail	Yogiramadhan715@gmail.com
7	Nomor Telepon/HP	085654088247

### B. Riwayat Pendidikan

	Sarjana	S2/Magister	S3/Doktor
Nama Institusi	-	-	-
Jurusan	-	-	-
Tahun Masuk - Lulus	-	-	-

### C. Pemakaian Seminar Ilmiah

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

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

No	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1	-	-	-

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

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

Palangkaraya, Juni 2019

Pengusul,

Aditya M. Yogi Ramadhan  
NIM. E1757401019

## Identitas Diri Anggota

### A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap (dengan gelar)	Norhayati, M.Pd
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	Sistem Informatika
4	NIK	198805222011004
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Palangkaraya, 22 Mei 1988
6	E-mail	inoynorhayati@gmail.com
7	Nomor Telepon	0813-5273-8715

### B. Riwayat Pendidikan

	Sarjana	S2/Magister	S3/Doktor
Nama Institusi	Universitas Palangka Raya	Universitas Palangka Raya	-
Jurusan	Bahasa Inggris	Bahsa Inggris	-
Tahun Masuk – Lulus	2005 - 2009	2010 - 2012	-

### C. Pemakaian Seminar Ilmiah

No	Nama Pertemuan Ilmiah/Seminar	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan Tempat
1	International seminar and annual meeting 2017 fields of linguistic, literature, arts, and culture, the implementation of language, literature, arts and cultural studies in strengthening the nation's civilization (Semirata BKS-PTN Barat 2017)	ESP, English Instructional Materials for the first Year Students Of STMIK Palangka Raya,	12 sd 14 September 2017. Medan, Sumatera Utara

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

No	Jenis Penghargaan	Intitusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1	-	-	-

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

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

Palangkaraya,            Juni 2019  
Pembimbing 1,

Norhayati, M.Pd  
NIK. 198510082010002

## Identitas Diri Anggota

### A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap (dengan gelar)	Ferdiyani Haris, M.Kom
2	Jenis Kelamin	Laki-Laki
3	Program Studi	Sistem Informatika
4	NIK	198102232005104
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Banjarmasin, 23 Februari 1981
6	E-mail	<a href="mailto:Sabila006@gmail.com">Sabila006@gmail.com</a>
7	Nomor Telepon	0813-4941-3415

### B. Riwayat Pendidikan

	Sarjana	S2/Magister	S3/Doktor
Nama Institusi	STIKI Malang	STMIK ERESHA Jakarta	-
Jurusan	SI	TI	-
Tahun Masuk - Lulus	1999 - 2004	2012 – 2014	-

### C. Pemakaian Seminar Ilmiah

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

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

No	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1	-	-	-

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

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

Palangkaraya, Juni 2019  
Pembimbing 2,

Ferdiyani Haris, M.Kom  
NIK. 198102232005104

## Identitas Diri Anggota

### A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap (dengan gelar)	Moch. Ichsan, ST., M.Kom
2	Jenis Kelamin	Laki-Laki
3	Program Studi	Manajemen Informatika
4	NIK	198001192005011001
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Gresik, 19 Januari 1980
6	E-mail	<a href="mailto:Salafi_ichsan@yahoo.co.id">Salafi_ichsan@yahoo.co.id</a>
7	Nomor Telepon	0813-5280-2142

### B. Riwayat Pendidikan

	Sarjana	S2/Magister	S3/Doktor
Nama Institusi	UPN "Veteran" Yogyakarta	STMIK AMIKOM Yogyakarta	-
Jurusan	SI	SI	-
Tahun Masuk – Lulus	1998-2003	2013-2016	-

### C. Pemakaian Seminar Ilmiah

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

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

No	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1	-	-	-

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

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

Palangkaraya, Juni 2019  
Pembimbing 3,

Moch. Ichsan, ST., M.Kom  
NIK. 198001192005011001

## Identitas Diri Anggota

1	Nama Lengkap	Nikita Anggriana
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	Sistem Informasi
4	NIM	C1657201065
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Palangkaraya, 12 September 1998
6	E-mail	nktaanggrn@gmail.com
7	Nomor Telepon/HP	085249565026

## B. Riwayat Pendidikan

	Sarjana	S2/Magister	S3/Doktor
Nama Institusi	-	-	-
Jurusan	-	-	-
Tahun Masuk - Lulus	-	-	-

## C. Pemakaian Seminar Ilmiah

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

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

No	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1	-	-	-

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

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

Palangkaraya, Juni 2019

Pengusul,

Nikita Anggriana  
NIM. C1657201065

## Identitas Diri Anggota

1	Nama Lengkap	Fikna Siregar
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	Manajemen Informatika
4	NIM	E1757401005
e	Tempat dan Tanggal Lahir	Silali, 11 oktober 1996
6	E-mail	<a href="mailto:Fiknaregar257@gmail.com">Fiknaregar257@gmail.com</a>
7	Nomor Telepon/HP	082246133445

## B. Riwayat Pendidikan

	Sarjana	S2/Magister	S3/Doktor
Nama Institusi	-	-	-
Jurusan	-	-	-
Tahun Masuk - Lulus	-	-	-

## C. Pemakaian Seminar Ilmiah

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

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

No	Jenis Penghargaan	Intitusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1	-	-	-

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

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

Palangkaraya, Juni 2019

Pengusul,

Fikna Siregar  
NIM. E1757401005

## Identitas Diri Anggota

1	Nama Lengkap	Ega Silvia
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	Sistem Informasi
4	NIM	C1657201063
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Tumbang Tahai, 31 Mei 1998
6	E-mail	Egasilvia990@gmail.com
7	Nomor Telepon/HP	081649479896

## B. Riwayat Pendidikan

	Sarjana	S2/Magister	S3/Doktor
Nama Institusi	-	-	-
Jurusan	-	-	-
Tahun Masuk - Lulus	-	-	-

## C. Pemakaian Seminar Ilmiah

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

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

No	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1	-	-	-

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

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

Palangkaraya, Juni 2019

Pengusul,

Ega Silvia  
NIM. C1657201063

## Identitas Diri Anggota

1	Nama Lengkap	Yeni
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	Manajemen Informatika
4	NIM	E1757401018
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Kansintu, 14 November 1999
6	E-mail	Yeniyeyen1414@gmail.com
7	Nomor Telepon/HP	082254328578

## B. Riwayat Pendidikan

	Sarjana	S2/Magister	S3/Doktor
Nama Institusi	-	-	-
Jurusan	-	-	-
Tahun Masuk - Lulus	-	-	-

## C. Pemakaian Seminar Ilmiah

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

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

No	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1	-	-	-

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

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

Palangkaraya, Juni 2019

Pengusul,

Yeni  
NIM. E1757401018

**Lampiran 5. Susunan Organisasi Penelitian dan Pembagian Tugas**

<b>No.</b>	<b>Nama/NIM</b>	<b>Program Studi</b>	<b>Bidang Ilmu</b>	<b>Alokasi Waktu</b>	<b>Uraian Tugas</b>
1.	Aditya M. Yogi R. / E1757401019	Manajemen Informatika	Manajemen Informatika	8 Minggu	Promosi Produk
2.	Fikna Siregar / E1757401005	Manajemen Informatika	Manajemen Informatika	8 Minggu	Penyediaan bahan baku Produk
3.	Yeni / E1757401018	Manajemen Informatika	Manajemen Informatika	8 Minggu	Produksi Produk
4.	Ega Silvia / C1657201063	Sistem Informasi	Sistem Informasi	8 Minggu	Produksi Produk
5.	Nikita Anggriana / C1657201065	Sistem Informasi	Sistem Informasi	8 Minggu	Produksi Produk