

# PROPOSAL KEWIRAUSAHAAN MAHASISWA

PENGEMBANGAN KERAJINAN TANGAN SULAMAN RAJUT KHAS LAMPUNG DI TULANG BAWANG BARAT

# BIDANG KEGIATAN :

**TUGAS MATA KULIAH BISNIS DIGITAL**

**Diusulkan Oleh:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Ketua**Susneda**Anggota**Farah qonita Elsa Astari DwiDini Uswatun K.Ima permata Sari  | : 2113046058: 21130460: 21130460: 2113046016: 2113046060 |

**PENDIDIKAN BAHASA LAMPUNG FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN**

**UNIVERSITAS LAMPUNG 2023**

**PENGESAHAN PROPOSAL KEWIRAUSAHAAN MAHASISWA**

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Judul Kegiatan
2. Bidang Kegiatan
3. Ketua Pelaksana Kegiatan
	1. Nama Lengkap
	2. NPM
	3. Program Studi
	4. Universitas
	5. Alamat Rumah dan No. HP
	6. Email
4. Anggota Pelaksana Kegiatan
5. Dosen Pengampu
6. Biaya Kegiatan Total
7. Jangka Waktu Pelaksanaan
 | :PENGEMBANGAN KERAJINAN TANGAN RAJUT KHAS LAMPUNG TULANG BAWANG BARAT:Tugas Mata Kuliah bisnis digital : Susneda: 2113046058: Pendidikan Bahasa Lampung: Lampung: Gunung katun malai, Kec. Tulang bawang udik,Kab. Tulang bawang barat, Prov. Lampung -082216897490: 4 Orang: Wartariyus,S,Kom,MTI.: Rp 5.949.850: 1-3 Bulan |

Bandar Lampung, .........,. 2023

Menyetujui,

Dosen Pengampu Ketua Pelaksana

(Dr. Mulyanto Widodo, M.Pd.) Susneda

NIP……………….. NPM. 211346058

Dosen Pengampu

(Wartariyus,S,Kom,MTI.)

NIP. ……………….

ii

Isi

[BAB 1. PENDAHULUAN 6](#_bookmark0)

* 1. [Latar Belakang 6](#_bookmark1)
	2. [Rumusan Masalah 7](#_bookmark2)
	3. [Tujuan Penelitian 7](#_bookmark3)
	4. [Manfaat 8](#_bookmark4)
	5. [Luaran 8](#_bookmark5)

[BAB 2. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA 9](#_bookmark6)

* 1. [Gambaran produk 9](#_bookmark7)
	2. [Peluang Pasar 10](#_bookmark8)
	3. [Teknik Pemasaran 12](#_bookmark9)

[BAB 3. METODE PELAKSANAAN 14](#_bookmark10)

* 1. [Pengamatan Lingkungan 14](#_bookmark11)
	2. [Pembuatan Planning Usaha 14](#_bookmark12)
	3. [Strategi Pemasaran 14](#_bookmark13)
	4. [Persiapan Usaha 15](#_bookmark14)
	5. [Memulai Usaha 15](#_bookmark15)
	6. [Alat dan Bahan 15](#_bookmark16)
	7. [Cara Pembuatan 16](#_bookmark17)
	8. [Penjualan Produk 16](#_bookmark18)

[BAB 4. BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN 17](#_bookmark19)

* 1. [Anggaran Biaya 17](#_bookmark20)
	2. [Jadwal Kegiatan 17](#_bookmark21)

[DAFTAR PUSTAKA 18](#_bookmark22)

[LAMPIRAN-LAMPIRAN 19](#_bookmark23)

[Lampiran 1. Biodata Ketua dan Anggota 19](#_bookmark24)

1. [Identitas Diri 19](#_bookmark25)
	1. [Biodata Ketua 19](#_bookmark26)
2. [Identitas Diri 21](#_bookmark27)
	1. [Biodata Anggota 21](#_bookmark28)
	2. [Biodata Anggota 21](#_bookmark29)

[Lampiran 2. Justifikasi Anggaran Kegiatan 22](#_bookmark30)

* 1. [Peralatan Penunjang 22](#_bookmark31)
	2. [Bahan Habis Pakai 23](#_bookmark32)
	3. [Transportasi 23](#_bookmark33)
	4. [Lain-lain 24](#_bookmark34)
	5. [Total Keseluruhan 24](#_bookmark35)

iii

# DAFTAR GAMBAR

Gambar Halaman

1. sulaman rajut ……………………………………………......

iv

# DAFTAR TABEL

Tabel Halaman

1. Biaya produksi....................................................................................................
2. Rencana biaya alat..............................................................................................
3. Total biaya yang diperlukan................................................................................
4. Biaya kegiatan....................................................................................................

v

# BAB 1. PENDAHULUAN

## Latar Belakang

Membuat kerajinan tangan sulam rajut merupakan suatu hobi yang mengasyikkan dan salah satu kegiatan yang dilakukan untuk mengisi waktu luang bagi mayoritas kalangan ibu rumah tangga dan remaja putri di tiyuh gunung katun tulang bawang barat.Motif polanya pun bermacam-macam. Cara pengerjaannya pun sangat mudah, hanya dengan mengikuti panduan dari gambar yang sudah disediakan oleh buku panduan dan motif strimin.Adapun bagi mereka yang telah mahir dapat membuat banyak inovasi seperti alas bantal sulaman rajut,Lamat,lukisan dinding,alas kasur dan mengubah skala gambar motif sesuai dengan keinginan.Seiring berjalannya waktu, keinginan dan daya imajinasi manusia yang semakin kompleks, maka timbul masalah di dalam seni kerajinan tangan sulam rajut. Diantaranya keinginan para pengrajin untuk menuangkanyang diinginkan ke dalam kain strimin semakin beraneka ragam. kebanyakan ibu dan remaja di kampung gunung katun membuat sulaman kain strimin hanya untuk anaknya dan dirinya sendiri padahal peluang besar untuk mereka, pembuatan rajut ini sebagai salah satu alternativ untuk membantu memberikan perkenalan mengenai budaya Lampung, memberi wawasan kepada masyarakat yang mungkin belum banyak yang tahu tentang sulaman rajut Kebanyakan masyarakat Lampung lebih mengenal sulam usus dan Tapis sebagai kerajinan Lampung, padalah jika kita menulusuri mengenai Lampung, banyak sekali kreatifitas mengenai Lampung.Banyak kita ketahui bahwa Tapis memiliki harga yang sangat mahal .Oleh karena itu pembuatan sulam rajut ini sebagai salah satu alternativ untukmembantu memberikan perkenalan mengenai budaya Lampung, memberi wawasan kepada masyarakat tentang pembuatannya dan juga dapat menghemat biaya pembeliannya. Sulam lampung juga dapat menjadi oleh-oleh untuk wisatawan yang datang ke Lampung. Taplak meja sulam rajut Lampung ini diharapkan berpotensi menja usaha berkelanjutan dengan profit yang menjanjikan, selain itu dapat menjadi lapangan pekerjaan bagi masyarakat untuk menambah penghasilan.yang ingin

serius di bidang ini akan membantu mereka dalam menciptakan lapangan usaha baru yang sekaligus dapat menambah penghasilan keluarga sehingga seni kerajinan tangan sulam rajut bukan merupakan kegiatan yang 'kosong' semata.pembuatan sulam ini sebagai salah satu alternatif untuk membantu memberikan perkenalan mengenai budaya Lampung, memberi wawasan kepada masyarakat tentang pembuatannya dan juga dapat menghemat biaya pembeliannya. Sulam lampung juga dapat menjadi oleh-oleh untuk wisatawan yang datang ke Lampung. Taplak meja sulam jut Lampung ini diharapkan berpotensi menjadi usaha berkelanjutan dengan profit yang menjanjikan

## Rumusan Masalah

Berdasarkan Latar Belakang diatas maka dapat disimpulkan rumusan masalahnya sebagai berikut :

* + 1. Bagaimana cara mengenalkan Sulam rajut Lampung?
		2. Bagaimana cara membuat kerajinan tangan Sulam rajut Lampung ?
		3. Apa keuntungan yang didapat dalam pemasaran produk Sulam rajut Lampung?

## Tujuan Penelitian

Dari rumusan masalah diatas adapun tujuan penyusunan program kreativitas ini adalah :

* + 1. Mengenalkan Sulam rajut Lampung khususnya di Daerah Lampung, bahwa memiliki produk yang menarik dan tidak kalah bagus dari produk luar.
		2. Mengetahui cara menyulam menggunakan benang rajut dalam pembuatan (Sulam rajut Lampung).
		3. Memasarkan produk Sulam rajut Lampung dapat memberikan pemasokan berupa uang.

## Manfaat

Adapun manfaat yang diharapkan dari adanya kerajinan rajut Lampung yaitu :

* + 1. Dapat mengisi waktu luang dengan melakukan kegiatan yang memberikan pemasukan berupa uang.
		2. Memperkenalkan kepada masyarakat agar dapat melestarikan dan menjaga salah satu budaya Lampung yaitu sebagai produk yang berdaya nilai tinggi untuk dijadikan peluang usaha baru.

## Luaran

Luaran yang diharapkan Dari adanya pelaksanaan program kreativitas ini, adapun luaran yang diharapkan yaitu :

* + 1. Sulam rajut Lampung dapat menjadi salah datu cirikhas untuk Daerah Lampung.
		2. Produk sulaman rajut dapat menjadi salah satu solusi
		3. pengenalan Budaya Lampung Diharapkan Sulam rajut Lampung dapat sebagai referensi atau untuk rujukan bagi para pembaca yang ingin berwirausaha.
		4. Dapat menghasilkan kerajinan yang kreatif dan inovatif berupa kerajinan tangan yang dapat digunakan sehari-hari.
		5. Dapat meningkatkan kreativitas dan mengembangkan bakat yang dimiliki melalui sebuah kerajinan.

# BAB 2. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

## Gambaran produk

* + 1. Jenis Usaha

Sulam rajut Lampung adalah produk yang berasal dari benang wol khusus untuk tujuan melestarikan dan menjadi alat memperkenalkan budaya Lampung. Produk sulam rajut Lampung ini ada berupa Taplak meja, khiasan dinding . Maka dari itu, produk ini adalah produk yang juga memiliki nilai seni tinggi, dan juga inovatif sehingga cocok untuk disemua kalangan.

Bentuk produk : Taplak meja, Khiasan dinding, kotak tisu, gantungan kunci dan masih banyak lagi.

* + 1. Analisis Potensi Pasar
			1. Segmentation

Segmentasi, adalah proses memilah-milah kelompok konsumen berdasarkan potensial penawaran produk yang berbeda-beda. Kelompok konsumen dibagi menjadi 2 segmen, yakni ; mahasiwa, masyarakat luas.

* + - 1. Targetting

Target utama adalah masyarakat luas, dimana produk ini dapat dijadikan sebagai hadiah atau hiasan peralatan rumah. Tidak tutup kemungkinan bagi mahasiswa yang ingin menjadikan produk ini sebagai hadiah wisuda berupa buket boneka,tas dari rajut

* + - 1. Positioning

Konsumen banyak melihat produk ini sebagai produk inovasi baru yang menarik.

1. Analisis Pesaing

Pesaing bisnis untuk produk ini ada, tetapi kebanyak masih belum banyak berinovasi seperti produk ini.



**Gambar 1.** *Sulaman rajut*

## Peluang Pasar

Produk sulaman rajut memiliki prospek usaha yang menjanjikan karena produk ini masih jarang di pasaran. Berikut analisis SWOT produk sulaman rajut

Tabel 1. Analisis sulaman rajut

|  |  |
| --- | --- |
| Aspek | Produk sulaman strimin |
| Strength | 1. Streght (kelebihan)
2. Menjadi alat memperkenalkan budaya Lampung
3. Bernilai seni tinggi
4. rawatan yang praktis
5. Bahan mudah digunakan
6. Harga yang murah dapat dijangkau
7. Desain sesuai dengan pesanan
 |
| Weakness | 1. Tidak dapat dicuci dengan mesin cuci, dan hanya direndam saja
2. Pembuatan yang cukup lama
 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | 3. Benang wol yang kemungkinan mudah terbuka. |
| Opportunity | 1. Cakupan lokasi pemasaran yang cukup luas
2. Belum ada usaha Sulam

Rajut Lampung di pasaran yang sejenis |
| Threat | 1. Munculnya pesaing baru yang

meniru konsep |

Tabel 2.Strategi pengembangan usaha

|  |  |
| --- | --- |
| Strategi pemasaran | 1. Membuat sample produk
2. Membuat iklan di situs penjualan online
3. Mengembangkan wilayah

distribusi Memberikan diskon secara khusus |
| Strategi produksi | 1. Memperbaiki desain sesuai dengan perkembangan
2. Peningkatan produktifitas tenaga kerja Survei harga supplier

termurah dengan kualitas bagus |
| strategiorganisasi | 6. Pengembangan SDM tenaga kerja |
| stratetgikeuangan | 1. Penambahan investasi modal usaha
2. Pengendalian sistem keuangan
 |

## Teknik Pemasaran

Teknik pemasaran mempunyai 4 elemen yaitu:

* + 1. Product Menentukan produk/jasa yang akan ditawarkan kepasar umunya menjadi langkah paling awal. Produk yang kami pasarkan merupakan barang yang mempunyai nilai seni yang tinggi dan menarik serta jarang ditemui dipasaran. Keunggulan sulaman rajut yaitu banyaknya bahan baku sebagai bahan pembuatan yang memudahkan produksi.
		2. Price Menentukan harga produk tidak semudah yang dibayangkan. Namun, dalam hal ini kami menggunakan patokan hitungan biaya produk yang dikeluarkan dari awal, proses pembuatan sampai barang siap untuk dijual. Berikut adalah daftar harga dari aksesoris.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Uraian** | Bulan ke-2 | Bulan ke-3 | Bulan ke-4 |
| **Volume****Penjualan** | 5 item | 5 item | 5 item |
| **Jumlah Produksi****Produk** | per item 100 pcs | per item 100 pcs | peritem 100pcs |
| **Harga Satuan****Produk** | Rp 50.000 | Rp50.000 | Rp 50.000 |
| **Total Penjualan** | 250 pcs | 250 pcs | 250 pcs |
| **Total Harga****Penjualan** | 15.000.000 | 15.000.000 | 15.000.000 |
| **Biaya****pembuatan** | 1.830.000 | 1.830.000 | 1.830.000 |
| **Laba bersih** | 11.400.000 | 11.400.000 | 11.400.000 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Total keseluruhan****Laba Bersih** | 11.400.000 | 11.400.000 | 11.400.000 |

* + 1. Placement

Agar produk .sulamant rajut dapat dijangkau oleh konsumen, produk ini dipasarkan diawali dengan orang disekitar lingkungan sekitar ibu rumah tangga,gadis yang ingin menikah tempat wisata dan dengan menggunakan sosial media ataupun aplikasi yang tersedia smartphone. Namun, jika produk ini memberikan respon yang baik, maka produk sulaman kain strimin mulai dipasarkan dengan memasukkan produk ini ke toko kain penghias ruangan perempuan yang mudah dijangkau oleh target pasar.

* + 1. Promotion

Aspek penting lainnya adalah mengenai promosi dari produk, bagaimana suatu produk akan dikenalkan kepasar agar pelanggan tergerak untuk membelinya. Promosi ini akan dilakukan melalui via online seperti, facebook, twitter, dan lain-lain. Selain itu, promosi dapat dilakukan melalui aplikasi smartphone seperti,shopi, Whatsapp dan lain-lain. Lalu, promosi dapat dilakukan ketoko-toko seperti, toko taplak meja dll , toko aksesoris perempuan, toko lukisan/bingkai dan lain-lain. Dan promosi juga dapat dilakukan kepada ibu-ibu rumah tangga dan remaja perempuan.

# BAB 3. METODE PELAKSANAAN

## Pengamatan Lingkungan

Sebagai awal dari pendirian suatu usaha, maka hal yang pertama dilakukan adalah melakukan pengamatan langsung terhadap lingkungan sekitar kita. Tujuan dari dilakukannya pengamatan lingkungan sekitar adalah untuk mencari peluang usaha yang sekiranya nanti bisa berkermbang dengan baik kedepannya, dan dapat meningkatkan penghasilan warga sekitar. Dari hasil pengamatan lingkungan sekitar didapatkan bahwa masyarakat banyak yang tertarik dengan produk .sulaman kain strimin lampung

## Pembuatan Planning Usaha

Langkah selanjutnya setelah melakukan pengamatan lingkungan adalah membuat planning usaha. Di dalam planning usaha, hal yang direncanakan adalah tentang latar belakang usaha, jenis usaha, lokasi usaha, strategi pemasaran, jadwal kegiatan, sumber dana, estimasi biaya yang diperlukan, penerimaan, dan keuntungan yang akan didapatkan, Serta rencana pemasaran, perencanaan sumber daya manusia, bahan baku, modal dan segala sesuatu yang berhubungan dengan usaha yang akan dijalankan tersebut. Disamping itu, juga dicantumkan analisa kelayakan usaha yang akan kami jalankan untuk masa mendatang.

## Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran yang laksanakan adalah sebagai berikut :

* + 1. Memilih tempat yang strategis
		2. Membuat motip sulaman rajut yang unik dan berguna
		3. Menjual produk dengan harga yang terjangkau oleh masyarakat
		4. Menawarkan produk via online dan secara langsung kepada rekanan
		5. Mengikuti pameran pameran UKM

Dari poin-poin diatas dapat disimpulkan bahwa tujuan dari strategi pemasaran ini agar konsumen mengetahui secara detail produk .sulaman rajut . Kebudayaan Lampung” dan dapat menyediakan semua permintaan mereka atas produk yang dihasilkan. Dengan menjelaskan secara detail semua produk yang

diinginkan konsumen, agar konsumen mengetahui sejauh mana kualitas produk yang dihasilkan. Kemudian yang harus dilakukan adalah mengenal dan memahami konsumen sedemikian rupa sehingga produk cocok dengannya dan dapat terjual dengan sendirinya.

## Persiapan Usaha

Persiapan usaha yang harus dilakukan pertama adalah, harus dapat memahami konsep produk secara baik. Memahami bukan hanya secara teknis produksi, tetapi juga pasar dan prospek mulai daripada lingkungan yang terkecil hingga lingkungan yang terbesar. Kemudian memepersiapkan mental juga menjadi kunci keberhasilan usaha selain daripada pemahaman usaha. Membuat perencanaan dan strategi bisnis yang efektif akan menghindari usaha daripada resiko bisnis dan keuangan. Selanjutnya memahami pengetahuan dasar manajemen untuk meminimalisir resiko manajemen, pengetahuan dasar pengelolaan keuangan dan pembiayaan. Yang terakhir kita menyaiapkan pemasaran, pelayanan, dan merk produk, agar disegani oleh masyarakat.

## Memulai Usaha

Setelah semua persiapan di atas dilakukan dengan baik, barulah usaha aksesories dari baha n benang wol ini bisa dimulai. Yaitu dengan menentukan visi tentang apa yang ingin dicapai dalam jangka waktu tertentu. Lalu belajar untuk meningkatkan pengetahuan dan keahlian dalam mengelola usaha ini agar lebih professional. Yang terpenting usaha ini tetap dijalankan dengan ketekunan walaupun awalnya kecil, dan meyakini bahwa usaha iniakan menjadi besar dengan kerja keras.

## Alat dan Bahan

Bahan-bahan dan alat yang digunakan untuk “inovasi rajut Lampung sebagai Media Promosi Kebudayaan Lampung” adalah sebagai berikut.

* + 1. gunting
		2. Jarum rajut
		3. Kain
		4. Benang wol
		5. Benang katun
		6. Korek api

## Cara Pembuatan

Proses dimulai dengan pemilihan pola-pola yang sesuai dengan. Produk yang diinginkan.Pola yang sesuai kemudian dikembangkan menjadi sebuah barang jadi. Sebelumnya dipilih warna benang yang menarik, kemudian rajutanpun bisa dibuat kapan saja, sambil mengisi waktu luang.

## Penjualan Produk

Pada tahap ini dilakukan penjualan setelah promosi produk bisa dibeli secara online atau bisa juga dengan cara dibeli secara langsung , dan bisa juga mengikuti pameran atau juga bisa pesan terlebih dahulu sesuai keinginan para pembeli.

# BAB 4. BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN

## Anggaran Biaya

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **No.** | **Jenis Pengeluaran** | **Biaya (Rp)** |
| 1. | Perlengkapan yang diperlukan (benang rajut jarum,korek api,gunting,lilin.) | Rp. 1.850.000 |
| 2. | Bahan habis pakai | Rp. 1.849.850 |
| 3. | Perjalanan | Rp. 2,000.000, |
| 4. | Lain-lain | Rp.250,000 |
|  | **Jumlah** | **5.949.850** |

## Jadwal Kegiatan

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **No.** | **Kegiatan** | **Bulan** |
| **I** | **II** | **III** | **IV** |
| **A.** | **Persiapan** |
| 1. | Penetapan rencana kerja |  |  |  |  |
| 2. | Persiapan alat dan bahan |  |  |  |  |
| **B.** | **Pelaksanaan** |
| 1. | ( ... Pembuatan motif ... ) |  |  |  |  |
| 2. | ( ... Pembuatan motif. ) |  |  |  |  |
| 3. | ( ... Pembuatan motif ... ) |  |  |  |  |
| 4. | ( ... Pembuatan motif ... ) |  |  |  |  |
| 5. | Pembuatan kain lilit tapis printing |  |  |  |  |
| **C.** | **Penyusunan Laporan** |
| 1. | Analisis data |  |  |  |  |
| 2. | Menyusun draf laporan |  |  |  |  |
| 3. | Perbaikan laporan I |  |  |  |  |
| 4. | Penggandaan laporan akhir |  |  |  |  |
| 5. | Pengiriman laporan |  |  |  |  |

# DAFTAR PUSTAKA

Eka Noviana, 2017

ANALISIS KUALITAS PRODUK SULAMAN PADA KAIN STRIMIN

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu Tristya, Intan. (2021). Pemanfaatan Sirih Merah Sebagai Face Wash For Acne Prone Skin. Proposal Kewirausahaan Mahasiswa Universitas Lampung.

# LAMPIRAN-LAMPIRAN

## Lampiran 1. Biodata Ketua dan Anggota

1. **Identitas Diri**
	1. **Biodata Ketua**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. | Nama Lengkap | Susneda |
| 2. | Jenis Kelamin | Perempuan |
| 3. | Program Studi | PENDIDIKAN BAHASA LAMPUNG |
| 4. | NPM | 2113046058 |
| 5. | Tempat dan Tanggal Lahir | Gunung katun, 07 November 2002 |
| 6. | Alamat E-mail | susnedasusneda@gmail.com |
| 7. | Nomor Telepon/HP | 082216897490 |

1. Kegiatan kemahasiswaan yang sedang/pernah diikuti

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| NO | Jenis Kegiatan | Status dalamkegiatan | Waktu dan tempat |
| 1. | MTQ ke 47 provinsiLampung | Panitia | 14 Oktober 2018 di Islamictubaba |
| 2. | Kongres Bahasa Lampung 1 | Panitia | 8-9 Desember 2022 di HotelBukit Randu Bandar Lampung |
| 3. | Vokalis dan gitaris gitar klasik Lampung | Klasik Lampung putri bulan gunungkatun | 2015 sampai sekarang |
|  | Kepala mulei tiyuhgunung katun malai | Gunungkatun malai | 2019 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Juara 1 tim sholawat | Ulang tahun tiyuh gunungkatun |  |
|  | Menjadi pelatih gitar klasik | Di AN 1tulangbawang tengah | Pada tahun 2018 sampai 2020 |
|  | Menjadi anggota sekubal | Prodi pendidikanbahasa Lp | 2021 sampai 2023 |

1. Penghargaan Yang Pernah Diterima

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| No | Jenis penghargaan | Pihak pemberi penghargaan | Tahun |
|  | Menjadi pemenang muleiberbakat | SMAN 1 tulang bawangtengah | 2018 |
|  | Juara 2 idol | SMAN 1 tulang bawangudik | 2017 |
|  | Juara 2 gitar klasik | Universitas Lampung yangdiadakan oleh kks | 2022 |
|  |  |  |  |

Bandar Lampung, 8 Desember 2022

Ketua Tim

Susneda

## Identitas Diri

## Biodata Anggota

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. | Nama Lengkap | Dini Uswatun Khasanah |
| 2. | Jenis Kelamin | perempuan |
| 3. | Program Studi | Pendidikan bahasa Lampung |
| 4. | NIM | 2113046016 |
| 5. | Tempat dan Tanggal Lahir | Rejosari,05 November 2002 |
| 6. | Alamat E-mail |  uswadini@gmail.com |
| 7. | Nomor Telepon/HP | 088289298644 |

Bandar Lampung, 08 Desember 2023

Anggota Tim

Dini Uswatun Khasanah

## Biodata Anggota

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. | Nama Lengkap | Farah Qonita |
| 2. | Jenis Kelamin | Perempuan |
| 3. | Program Studi | Pendidikan Bhasa Lampung |
| 4. | NIM | 2113046034 |
| 5. | Tempat dan Tanggal Lahir | Gunung Tiga,18 Oktober 2003 |
| 6. | Alamat E-mail |   |
| 7. | Nomor Telepon/HP | 085788449258 |

Bandar Lampung, 08 Desember 2023

Anggota Tim

Farah Qonita

## Biodata Anggota

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. | Nama Lengkap | Ima Permata Sari |
| 2. | Jenis Kelamin | Perempuan |
| 3. | Program Studi | Pendidikan Bahasa Lampung |
| 4. | NIM | 2113046060 |
| 5. | Tempat dan Tanggal Lahir |  |
| 6. | Alamat E-mail | imamobile2@gmail.com |
| 7. | Nomor Telepon/HP | 085669799439 |

Bandar Lampung,08 Desember 2023

Anggota Tim

Ima Permata Sari

* 1. **biodata anggota**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. | Nama Lengkap | Elsa Astari Dwi |
| 2. | Jenis Kelamin | Perempuan |
| 3. | Program Studi | Pendidikan Bahasa Lampung |
| 4. | NIM | 2113046028 |
| 5. | Tempat dan Tanggal Lahir |  |
| 6. | Alamat E-mail | elsaadwi2003@gmail.com |
| 7. | Nomor Telepon/HP | 083168062278 |

Bandar Lampung, 08 Desember 2023

 Anggota Tim

Elsa Astari Dwi

##

## Lampiran 2. Justifikasi Anggaran Kegiatan

## Peralatan Penunjang

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **No** | **Nama****Barang** | **Inisasi****Pemakaian** | **Kuanti****tas** | **Harga****satuan** | **Jumlah (Rp)** |
| 1 | Korek api | Untuk membakarBenang wol ajar tidak mudah tabur. | 30 | Rp. 1000 | Rp. 30.000 |
| 2 | Guntingatau alat ukur | Unrukmemotong bahan agar rapih | 30 | Rp.10.000 | Rp. 300.000 |
| 3. | Benang rajut | Untuk membuat bentuk ataugambar | 30 | Rp.3000 | Rp.400.00 |
| 4. | Kain | Untuk bahanmembuat lapisan dalam rajut | 1200 | Rp. 22.000 | Rp.1.100.000 |
| **Total**  | Rp. 1.560.000 |

## Bahan Habis Pakai

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **No** | **Nama****Barang** | **Kuantitas** | **Harga satuan** | **Jumlah (Rp)** |
| 1 | Kain | 300 | Rp. 22.000 | Rp. 1.100.000 |
| 2 | BenangRajut | 1.200 | Rp.3.000/satuan | Rp. 200.000 |
| 3 | Korek api | 2 pak besar | Rp. 10.000 | Rp. 20.000 |
| 4 | Jarum | 72 buah | Rp.1000/satuan | Rp. 10.000 |
| **Sub Total** | **Rp. 1.321.000** |

## Transportasi

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **No**  | **Material** | **Justifikasi perjalanan** | **Kuantitas** | **Harga satuan** | **Total** |
| 1 | Uang transportasi untuk belanja, promosi, pemasaran dll | Proses produksi dan pemasaran | 10 hari kegiatan | Rp. 60.000/ hari | Rp.600.000 |
|  | Rp.600.000 |

## Lain-lain

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **No** | **Material** | **Justifikasi****Perjalanan** | **Kuanti****tas** | **Harga****satuan** | **Total (Rp)** |
| 1 | Brosur | Untuk mediaPromosi | 100 | Rp.2.000 | Rp. 200.000 |
| 2 | Kuota untruk Ol Shop | Untuk media peomosi | Kuota 12bulan/tahun | Rp 300.000/tahun | Rp. 300.000 |
| **Sub Total** | **Rp. 500.000** |

## Total Keseluruhan

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **No** | **Jenis Pengeluaran** | **Total (Rp)** |
| 1 | Peralatan Penunjang | Rp. . **1.560.000** |
| 2 | Bahan Hasbis Pakai | Rp **. 1.321.000** |
| 3 | Transportasi | Rp. 600.000 |
| 4 | Lain-lain | Rp. 500.000 |
| **Total** | **Rp. 600.000** |