

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI	i
DAFTAR GAMBAR	ii
DAFTAR GRAFIK DAN TABEL	iii
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	2
1.3. Tujuan	2
1.4. Luaran Yang Diharapkan	2
1.5. Kegunaan	3
BAB 2. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA	3
2.1. Keunikan Produk	3
2.2. Pangsa Pasar	4
2.3. Strategi Pemasaran	4
2.4. Analisis Kompetitor	4
2.5. Analisis Ekonomi	4
BAB 3. METODE PENGEMBANGAN	6
3.1. Teknik Pekerjaan	6
3.2. Tahapan Pekerjaan	7
BAB 4. BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN	9
4.1. Anggaran Biaya	9
4.2. Jadwal Kegiatan	9
DAFTAR PUSTAKA	10
LAMPIRAN	11
Lampiran 1. Format Jadwal Kegiatan	11
Lampiran 2. Biodata Ketua dan Anggota	12
Lampiran 3. Biodata Dosen Pendamping	17
Lampiran 4. Format Justifikasi Anggaran Kegiatan	19
Lampiran 5. Susunan Organisasi Tim Kegiatan dan Pembagian Tugas	20
Lampiran 6. Surat Pernyataan Ketua Pelaksana	21

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Nama Produk.....	3
Gambar 2. Metode <i>Prototype</i>	6
Gambar 3. <i>Use Case Diagram</i>	8
Gambar 4. Tampilan Pembelian <i>Online</i>	8
Gambar 5. Tampilan Toko dalam Aplikasi.....	8

DAFTAR GRAFIK DAN TABEL

Grafik 1. Jumlah Usaha Kecil Menengah di Riau.....	7
Tabel 1. Perhitungan Harga Pokok Produksi	5
Tabel 2. Fitur Aktor	8
Tabel 3. Format Rekapitulasi Rencana Anggaran Biaya	9
Tabel 4. Jadwal Kegiatan	9

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Usaha bisnis dalam era industri 4.0 kini menunjukkan angka persaingan yang semakin tinggi ditandai dengan peningkatan teknologi serta banyaknya produk yang beredar di pasaran. Keadaan tersebut menyebabkan industri pada umumnya berusaha untuk mempertahankan kelangsungan hidup, mengembangkan usaha, memperoleh laba optimal serta dapat memperkuat posisi dalam menghadapi pesaing dimana untuk mencapai tujuan tersebut tidak terlepas dari usaha pemasaran. Dalam menghadapi hal ini sektor usaha bisnis mulai dari sektor pasar industri manufaktur hingga pada sektor pasar industri usaha kecil menengah (UKM) perlu melakukan strategi pemasaran yang tepat untuk menentukan keberhasilan penjualan (Thoha, 2000).

Produk hasil industri bisnis khususnya oleh-oleh khas di Riau terbagi menjadi 2 jenis yaitu makanan dan *souvenir*. Beberapa produk hasil industri berupa makanan adalah Bolu Komojo dan Bolu cermi, Kue Bangkit, Kelamai, Kue Bolu Kuok, Lopek bugi, Aneka Dodol, Kacang Pukul dan lain-lain. Sedangkan untuk produk *souvenir* ada berupa batik khas Riau, kaos khas daerah Riau, pernak-pernik khas daerah, replika perahu lancang kuning, tenun songket melayu dan kerajinan rotan daerah Riau.

Terdapat sekitar kurang lebih 30 toko usaha bisnis oleh-oleh khas Riau yang ada di Pekanbaru. Dimana kalkulasi Usaha Kecil Menengah (UKM) di Pekanbaru pada tahun 2016 ada sekitar 68.726. Dari jumlah tersebut, yang menjalankan bisnis oleh-oleh khas Riau di Pekanbaru hanya sekitar 0,043% dari UKM yang sudah ada. Berdasarkan hasil studi literatur yang kami lakukan bahwa sejumlah UKM oleh-oleh khas Riau di Pekanbaru memiliki beberapa faktor yang membuat perkembangan bisnis oleh-oleh kurang diminati:

1. Susahnya melakukan promosi oleh-oleh khas Riau di Pekanbaru.
2. Kurangnya informasi seputar oleh-oleh khas Riau di Pekanbaru.
3. Kurangnya peminat akan oleh-oleh khas Riau di Pekanbaru.
4. Sedikitnya toko yang menjual oleh-oleh khas Riau di Pekanbaru.
5. Harga produk yang cukup mahal karena menggunakan alat tradisional dalam produksi.

Salah satu teknologi yang berguna untuk promosi sebuah barang di era sekarang yaitu teknologi *E-Commerce*. Teknologi *E-Commerce* merupakan suatu mekanisme bisnis yang bekerja secara elektronik dengan memfokuskan kepada transaksi bisnis secara *online* dan memiliki kesempatan untuk membangun hubungan yang lebih manusiawi dan memiliki personalisasi dengan pelanggan tanpa bergantung kepada ruang dan waktu (Li & Yang, 2014). Kenyataan ini dapat menumbuhkan daya saing secara global karena sistem penjualannya tidak lagi terbatas hanya pada wilayah tertentu saja, hal ini tentunya akan sangat membantu para pemilik UKM yang sedang berkembang. Selama ini sistem penjualannya masih mengandalkan media interaksi dengan konsumen (pelanggan)

secara langsung dan masih berpusat pada lokasi tertentu khususnya di Kota Pekanbaru. Hal ini tentunya menyulitkan pihak penjual untuk meningkatkan jumlah penjualan dan memperluas area pemasarannya.

Maka dari itu tujuan dari kegiatan ini adalah menghasilkan sistem yang dapat memberikan kemudahan untuk mengenalkan dan menjual semua produk oleh-oleh khas dari Riau khususnya Pekanbaru secara global. Memperluas area pangsa pasar untuk UKM dan upaya untuk meningkatkan volume penjualan dengan cara membangun hubungan komunikasi yang bersifat interaktif dengan konsumen melalui penyediaan alternatif antarmuka secara *online* sebagai media mempromosikan produk oleh-oleh khas Kota Pekanbaru.

1.2. Rumusan Masalah

Melihat *trend* yang ada saat ini, bisnis atau UKM khususnya oleh-oleh khas Riau di Pekanbaru masih mengalami kendala dalam penjualan serta pemasarannya dikarenakan adanya keterbatasan dalam waktu maupun tempat. Oleh karena itu diperlukan sebuah media promosi yang dapat membantu para pebisnis atau UKM yang dapat digunakan untuk menjangkau *customer* agar tidak terhalang oleh keterbatasan ruang, waktu serta tempat. Berdasarkan *trend* tersebut, penulis melihat hal ini dapat menjadi peluang usaha yang menjanjikan khususnya bagi UKM terkait, dimana nantinya media informasi akan dikemas kreatif dalam sebuah aplikasi android yang berhubungan antara satu dengan yang lainnya yang kemudian di komersialkan kepada pasar, untuk membantu peningkatan bisnis atau UKM oleh-oleh di Riau khususnya Pekanbaru.

1.3. Tujuan

Adapun tujuan dibuatnya aplikasi penjualan *online* oleh-oleh khas Riau ini, antara lain :

1. Sebagai tempat bagi para pebisnis oleh-oleh untuk menjalankan bisnisnya seiring perkembangan industri 4.0 guna memperluas wilayah bisnis.
2. Sebagai media informasi serta promosi oleh-oleh khas daerah Riau.
3. Membantu memangkas biaya serta tenaga dalam melakukan promosi oleh-oleh khas Riau.

1.4. Luaran Yang Diharapkan

Luaran dari potensi usaha ini yaitu sebuah aplikasi android berbasis *E-Commerce* yang menyediakan tempat promosi bisnis oleh-oleh khas Riau. Aplikasi ini dikemas dengan beberapa fitur andalan untuk membantu *customer* dalam mencari oleh-oleh secara *online* serta dikemas dengan pembayaran secara *online* mengikuti perkembangan industri 4.0. Luaran dari kegiatan ini adalah laporan kemajuan, laporan akhir, artikel ilmiah dan produk aplikasi Oleh-Oleh Riau Online (ORIO).

1.5. Kegunaan

Kegiatan kewirausahaan ini bermaksud menyediakan media yang menghimpun informasi dan mempromosikan oleh-oleh khas daerah yang dikemas dalam bentuk aplikasi android yang di desain dengan menarik. Selain itu, kegiatan kewirausahaan ini juga untuk menstimulus jiwa *entrepreneur* mahasiswa. Dengan adanya aplikasi berbasis *E-Commerce* ini, maka dapat membantu para pebisnis atau UKM oleh-oleh khas Riau tetap dapat bersaing di industri 4.0. Selain itu, karena dikemas dalam bentuk aplikasi android maka memudahkan para pebisnis atau UKM oleh-oleh untuk mempromosikannya dimana saja dan kapanpun. Sehingga masyarakat umum dan wisatawan asing maupun lokal tertarik dan diberi kemudahan untuk mengetahui dan membeli oleh-oleh khas Riau yang tentunya akan berdampak kepada tingkat penjualan dari bisnis oleh-oleh Riau yang ada.

BAB 2. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

2.1. Keunikan Produk

Produk ini dibuat dengan tujuan menyediakan tempat untuk promosi bisnis bagi usaha kecil menengah (UKM) oleh-oleh khas Riau kepada publik dalam bentuk aplikasi. ORIO di kemas dengan fitur andalan seperti fitur promosi yang menyediakan informasi seputar oleh-oleh khas daerah guna memperluas wilayah bisnis penjualan dengan melakukan transaksi jual beli secara *online*. Aplikasi ini sangat membantu masyarakat dalam mengenal oleh-oleh khas Riau, mulai dari masyarakat lokal hingga para wisatawan dari dalam maupun luar negeri. Peran para pebisnis atau UKM ialah mengkreasikan *template* yang kami berikan agar para *customer* tertarik untuk belanja di toko *online* mereka. Pemilihan teknologi berbasis aplikasi android dianggap tepat karena dapat digunakan kapanpun dan dimanapun. Selain itu aplikasi ini menyediakan fitur rekomendasi yang membantu *customer* mendapatkan pilihan terbaik dalam memilih sebuah oleh-oleh.



Gambar 1. Nama Produk

2.2. Pangsa Pasar

Sasaran pengguna produk ini yaitu pelaku UKM, masyarakat Riau, wisatawan lokal dan juga turis yang ingin mengetahui oleh-oleh khas yang terdapat di sekitar Riau khususnya Pekanbaru yang merupakan ibu kota dari Provinsi Riau. Dengan adanya aplikasi ini, pengenalan oleh-oleh di Riau akan semakin mudah dilakukan dan dapat membantu pengunjung serta masyarakat dalam mencari oleh-oleh yang diinginkan untuk dijadikan buah tangan. Para UKM juga diberikan kesempatan untuk mempromosikan produk dengan mengembangkan *template* yang diberikan sehingga diharapkan pula dapat terjadi peningkatan dalam volume penjualan.

2.3. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran yang diterapkan yaitu melalui sosial media (*online*) dan *door to door*, serta bergabung dengan komunitas yang berjalan pada bisnis Usaha Kecil Menengah (UKM). Sosial media yang digunakan cukup beragam seperti instagram, whatsapp dan lainnya dengan *username* @orio, juga menggunakan akun sosial media pribadi. Untuk *door to door*, produk ditawarkan secara langsung kepada pengguna seperti kerabat, teman kuliah, teman organisasi, masyarakat umum dan lain-lain. Bergabung dalam komunitas UKM juga menjadi alternatif untuk memperkenalkan produk kepada kalangan pebisnis yang ada dalam komunitas. Dengan keunggulan dari produk yang ditawarkan, pengguna yang menggunakan aplikasi ini akan merasa puas karena aplikasi ini sangat bermanfaat bagi khalayak ramai. Hal ini berdampak positif, karena masyarakat yang puas akan membantu mempromosikan produk yang kami kembangkan.

2.4. Analisis Kompetitor

Dalam dunia usaha, terdapat banyak jenis produk yang ditawarkan oleh setiap perusahaan. Tidak jarang produk tersebut memiliki pesaing lain yang telah terlebih dahulu dikenal. Produk ini dirancang dalam bentuk aplikasi karena aplikasi sangat mudah dijangkau di era yang serba *digital* ini dan dapat menghemat waktu, biaya dan juga tenaga *customer* dikarenakan tidak perlu mencari barang dengan pergi dari satu toko ke toko lainnya. Saat berbelanja oleh-oleh, umumnya *customer* tidak mengetahui barang apa yang akan dibelinya karena ia tidak berasal dari daerah tersebut. Maka dari itu, kurang sesuai apabila pihak kompetitor hanya menyediakan fitur *searching* atas barang yang akan dicari *customer*. Dari permasalahan tersebut mendorong kami untuk menyediakan fitur informasi dan rekomendasi disamping fitur *searching*, dikarenakan fitur rekomendasi juga dibutuhkan oleh *customer* yang mencari oleh-oleh khas di sebuah daerah.

2.5. Analisis Ekonomi

1. Perhitungan harga pokok produksi

Dalam pembuatan aplikasi dibutuhkan biaya dengan rincian sebagai berikut :

Tabel 1. Perhitungan Harga Pokok Produksi

Rincian	Volume Tahun 1	Volume Tahun Berikutnya	Harga Satuan	Total Tahun 1	Total Tahun Berikutnya
Mesin <i>Print</i>	1 buah	-	850.000	850.000	-
Pena	1 kotak	1 kotak	20.000	20.000	20.000
Kertas HVS A4	1 rim	1 rim	50.000	50.000	50.000
Materai	60 buah	50 buah	7.000	420.000	350.000
Tinta <i>Print</i>	2 kotak	2 kotak	35.000	70.000	70.000
Biaya Survei <i>Merchant & Customer</i>	65 liter	30 liter	6.500	422.500	195.000
Biaya Pengantaran Oleh-Oleh	35 liter	60 liter	6.500	227.500	390.000
Pembuatan Aplikasi	1 buah	-	1.500.000	1.500.000	-
Jasa Desain Aplikasi	1 kali	-	800.000	800.000	-
Pengembangan Aplikasi	-	1 kali	700.000	-	700.000
Biaya <i>Catridge</i>	-	2 buah	500.000	-	500.000
Biaya Paket Internet	1 tahun	1 tahun	1.200.000	1.200.000	1.200.000
Biaya Promosi Media Sosial	1 tahun	1 tahun	-	1.500.000	800.000
Biaya Sewa & Perawatan <i>Domain</i>	1 tahun	1 tahun	500.000	500.000	500.000
Total				7.560.000	4.775.000

Pendapatan yang didapatkan berasal dari biaya pengantaran makanan yang dihitung berdasarkan jarak pengantaran dengan range kelipatan 2 kilometer bertarif Rp 4.000.

Pada tahun pertama kami akan berfokus pada pembangunan dan promosi produk serta pencarian *merchant*. Lalu pada tahun kedua kami akan berfokus untuk mencari *customer*. Untuk itu pengantaran minimum selama dua tahun untuk mencapai laba nol yaitu sebanyak 6.168 kilometer, dengan perhitungan sebagai berikut :

- Pendapatan = Rp 2.000*6.168 = Rp 12.336.000
- Pengeluaran selama dua tahun = Rp 12.335.000

Maka pengantaran minimal selama dua tahun ialah 6.168 kilometer.

2. Analisis kelayakan usaha

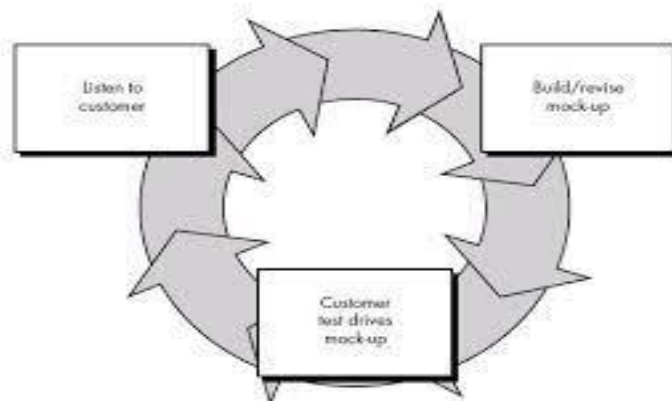
- a) Pemeliharaan *website* dan aplikasi yang tergolong mudah dan terjangkau.
- b) Desain tampilan yang menarik dan wilayah pemasaran yang lebih luas.
- c) Menumbuhkan sikap berwirausaha di kalangan masyarakat umum, hal ini juga mendorong mereka mengenal kembali kearifan lokal daerah Riau.

BAB 3. METODE PENGEMBANGAN

3.1. Teknik Pekerjaan

Dalam membuat sebuah perangkat lunak dibutuhkan sebuah metode untuk melakukan pengembangan sistem yaitu rekayasa perangkat lunak. Rekayasa perangkat lunak adalah suatu kerangka kerja yang digunakan untuk menstrukturkan, merencanakan, dan mengendalikan proses pengembangan suatu sistem informasi. Banyak ragam kerangka kerja yang telah dikembangkan selama ini, yang masing-masing memiliki kelebihan dan kekurangan tersendiri.

Suatu metodologi pengembangan sistem tidak harus cocok digunakan untuk semua proyek. Masing-masing metodologi mungkin cocok diterapkan untuk suatu proyek tertentu, berdasarkan pertimbangan teknis, organisasi, proyek, serta tim. Metode *prototype* merupakan metode pengembangan perangkat lunak yang memungkinkan developer untuk hanya membuat *prototype* dari solusi yang ditawarkan untuk mendemonstrasikan fungsi-fungsi perangkat lunak pada klien dan membuat modifikasi yang dibutuhkan sebelum dikembangkan pada aplikasi yang sesungguhnya. Tujuannya adalah mengembangkan model menjadi sistem final. Artinya sistem akan dikembangkan lebih cepat dari pada metode tradisional dan biayanya menjadi lebih rendah.



Gambar 2. Metode *Prototype*

Sumber (<https://materikuliahif-unpas.blogspot.com/2018/07/metode-prototype.html>)

Metode *prototype* ada 3 tahap yaitu:

1. *Listen to customer*
2. *Build/revise mockup*
3. *Customer test drives the mockup*

Dalam tahap pertama, '*Listen to customer*' artinya kami akan mendengarkan masalah-masalah atau isu yang ada dalam pembuatan aplikasi ini. Dalam tahap pertama kami akan menggunakan beberapa metode dalam pengumpulan datanya:

a. Studi Literatur

Studi literatur dilakukan untuk mengambil beberapa literatur yang terkait tentang seputar sistem seperti buku-buku, kertas, serta dari internet (artikel

dan sejenisnya).

b. Wawancara (*interview*)

Melakukan wawancara atau memberikan pertanyaan yang bertujuan mengumpulkan data kepada *customer*, *merchant* serta *admin* yang akan menggunakan sistem tersebut.

c. Observasi

Dalam hal ini akan dilakukan survei lapangan untuk mengetahui pendataan kondisi pasar saat ini.

Dalam tahap kedua '*Build/revise mockup*', akan dilakukan perancangan hingga membangun sebuah aplikasi. Dalam tahap ini kami akan memetakan fitur-fitur yang akan digunakan seorang aktor yaitu dengan diagram *Use Case*.

Diagram *Use Case* (*Use Case Diagram*) adalah pemodelan untuk menggambarkan *behavior*/kelakuan sistem yang akan dibuat. *Use case diagram* menggambarkan sebuah interaksi antara satu atau lebih aktor dengan sistem yang akan dibuat. Secara sederhana, diagram *use case* digunakan untuk memahami fungsi apa saja yang ada di dalam sebuah sistem dan siapa saja yang dapat menggunakan fungsi-fungsi tersebut. Serta dilanjutkan dengan tahap pembuatan desain antar muka.

Dalam tahap ketiga '*Customer test drives the mockup*' adalah tahap akhir dimana kami akan melakukan pengujian aplikasi terhadap *customer* dan *merchant* secara langsung untuk menilai performa dari aplikasi dan melakukan perbaikan apabila terdapat fitur-fitur yang masih dianggap kurang berjalan dengan baik.

3.2. Tahapan Pekerjaan

User Requirement

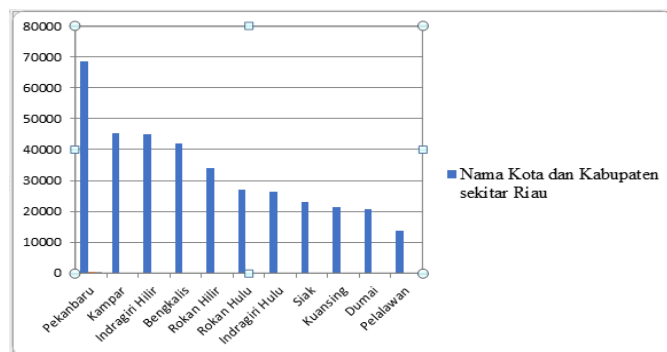
Customer

- Customer* ingin mencari informasi seputar oleh-oleh khas.
- Customer* ingin melakukan pembelian oleh-oleh dengan transaksi *online*.

Merchant.

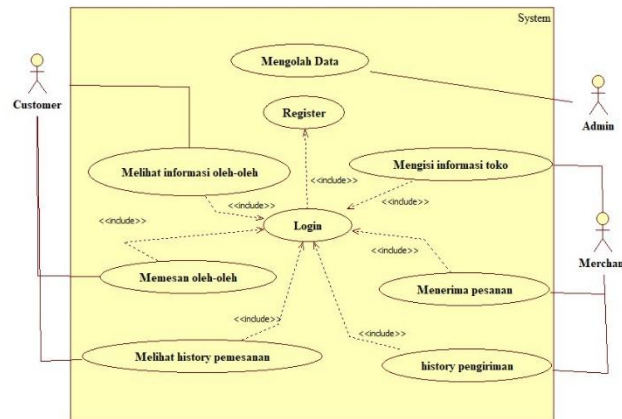
- Merchant* ingin mempromosikan oleh-oleh.
- Merchant* ingin memangkas biaya promosi tanpa mengurangi biaya produksi.
- Merchant* ingin mengembangkan usahanya untuk lebih luas lagi.

Hasil studi literatur dan observasi



Grafik 1. Jumlah Usaha Kecil Menengah di Riau

Pemodelan *Use Case Diagram*



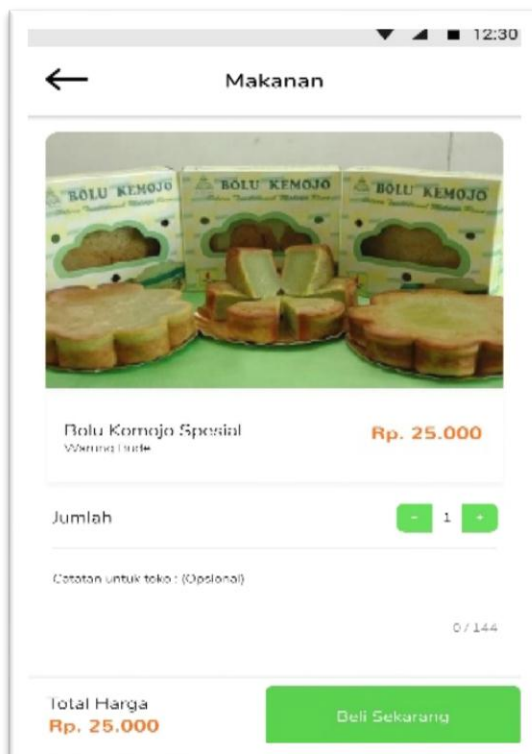
Gambar 3. *Use Case Diagram*

Di dalam *Use Case Diagram* terdapat 3 aktor yang akan menggunakan aplikasi, yaitu :

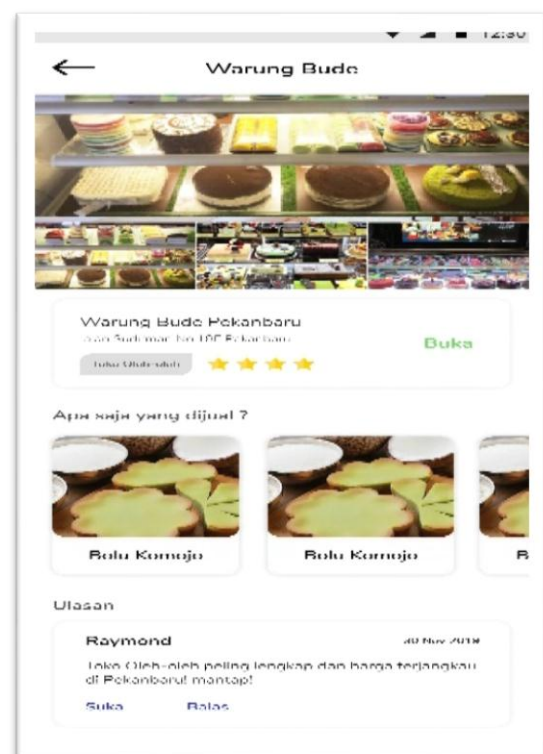
Tabel 2. Fitur Aktor

<i>Customer</i>	<i>Merchant</i>	<i>Admin</i>
1. Melihat informasi oleh-oleh	1. Mengisi informasi toko	1. Mengolah data pemesanan dan pengantaran
2. Melakukan pemesanan oleh-oleh secara <i>online</i>	2. Menerima pesanan	
3. Melihat <i>history</i> pemesanan	3. <i>History</i> pengantaran	

Tampilan antar muka



Gambar 4. Tampilan Pembelian *Online*



Gambar 5. Tampilan Toko dalam Aplikasi

DAFTAR PUSTAKA

- Riau, A. 2016. Jumlah UMKM Di Pekanbaru Mencapai 67.728. URL: <https://riau.antaranews.com/berita/80571/jumlah-umkm-di-pekanbaru-mencapai-67728>. Diakses 8 Desember 2019.
- MateriDosen.2017. Use Case Diagram, Lengkap Studi Kasus dan Contoh Use Case. URL: www.materidosen.com/2017/04/use-case-diagram-lengkap-studi-kasus.html?m=1. Diakses 10 Desember 2019.
- Rizky, Dimas. 2019. Mengenal Prototyping. URL : <https://medium.com/dot-intern/sdlc-metode-prototype-8f50322b14bf#:~:targetText=Prototyping%20perangkat%20lunak%20adalah%20salah,mengembangkan%20model%20menjadi%20sistem%20final>. Diakses 11 Desember 2019.
- Dzulfaidah, Fitriana. 2017. A Dreamer Land : Metode Pengembangan Perangkat Lunak (Software Development). URL: <http://fitrianadzulfaidah.blogspot.com/2017/08/dalam-dunia-pengembangan-perangkat.html?m=1>. Diakses 12 Desember 2019.
- Prayudita, Raheza. 2018. Metode Prototype. URL : <https://materikuliahiif-unpas.blogspot.com/2018/07/metode-prototype.html?m=1>. Diakses 13 Desember 2019.
- Mardatillah, A. 2016. Analisis Produk Total Kue Bangkit Khas Riau Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga (UP2K) Kembang Melati di Kota Pekanbaru. *Jurnal Valuta*. 2 (1):37-53.
- Zuliarni , S. 2017. Entrepreneurship dalam Peningkatan Kinerja Usaha pada UMKM Makanan Khas Riau. *Jurnal Aplikasi Bisnis*. 8 (1):13-18.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Format Jadwal Kegiatan

No.	Jenis Kegiatan	Waktu															
		Bulan 1				Bulan 2				Bulan 3				Bulan 4			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Studi Literatur																
2	Wawancara 1																
3	Observasi																
4	Build/revise mockup 1																
5	Customer test drives the mockup 1																
6	Wawancara 2																
7	Build/revise mockup the mockup 2																
8	Customer test drives 2																
9	Wawancara 3																
10	Build/revise mockup 3																
11	Customer test drives the mockup3																

Lampiran 2. Biodata Ketua dan Anggota

Biodata Ketua

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Tony Wijaya
2	Jenis Kelamin	Laki-laki
3	Program Studi	Teknik Informatika
4	NIM	1855301037
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Duri, 26 September 2000
6	Alamat E-mail	tony18ti@mahasiswa.pcr.ac.id
7	Nomor Telepon/HP	0895615649248

B. Kegiatan Kemahasiswaan Yang Sedang/Pernah Diikuti

No.	Jenis Kegiatan	Status dalam Kegiatan	Waktu dan Tempat
1	<i>Information Technology Olympiad 8</i>	Anggota Divisi Lomba	November 2019, Pekanbaru
2	<i>Workshop</i> Pembuatan Aplikasi Manajemen Objek dengan Bahasa Java bagi Murid Sekolah Menengah Kejuruan	Asisten Instruktur	November 2019, Pekanbaru
3	Ulang Tahun Permadhis 2019	Ketua Acara	Oktober 2019, Pekanbaru

C. Penghargaan Yang Pernah Diterima

No.	Jenis Penghargaan	Pihak Pemberi Penghargaan	Tahun
1	Finalis Kompetisi Mahasiswa Bidang Informatika Politeknik Nasional 2019	Politeknik Caltex Riau	2019
2	-	-	-

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 **PKM-K**.

Pekanbaru, 20 Desember 2019

Ketua Tim



(Tony Wijaya)

Biodata Anggota

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Bunga Dewi
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	Akuntansi
4	NIM	1862401001
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Perdamaian, 11 September 2000
6	Alamat E-mail	bunga18akt@mahasiswa.pcr.ac.id
7	Nomor Telepon/HP	081361793198

B. Kegiatan Kemahasiswaan Yang Sedang/Pernah Diikuti

No.	Jenis Kegiatan	Status dalam Kegiatan	Waktu dan Tempat
1	<i>Inter High School Accounting Olympiad 2020</i>	<i>Steering Committee</i>	Januari 2020, Pekanbaru
2	Kompetisi Mahasiswa Bidang Informatika Politeknik Nasional 2019	Panitia Divisi <i>Liaison Officer</i>	September 2019, Pekanbaru
3	Permadhis <i>Innovative Show</i> 2019	Bendahara Acara	Januari 2019, Pekanbaru

C. Penghargaan Yang Pernah Diterima

No.	Jenis Penghargaan	Pihak Pemberi Penghargaan	Tahun
1	Juara 3 <i>Business Case</i> Hitech 2	Politeknik Caltex Riau	2019
2	Harapan 3 Olimpiade Akuntansi Nasional tingkat Perguruan Tinggi Se-Indonesia	Politeknik Negeri Padang	2019

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 **PKM-K**.

Pekanbaru, 20 Desember 2019

Anggota Tim



(Bunga Dewi)

Biodata Anggota

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Henny
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	Akuntansi
4	NIM	1862401003
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Tembilahan, 29 September 1999
6	Alamat E-mail	henny18akt@mahasiswa.pcr.ac.id
7	Nomor Telepon/HP	082385563678

B. Kegiatan Kemahasiswaan Yang Sedang/Pernah Diikuti

No.	Jenis Kegiatan	Status dalam Kegiatan	Waktu dan Tempat
1	<i>Inter High School Accounting Olympiad 2020</i>	Panitia Divisi Publikasi	Januari 2020, Pekanbaru
2	Kompetisi Mahasiswa Bidang Informatika Politeknik Nasional 2019	Panitia Divisi <i>Liaison Officer</i>	September 2019, Pekanbaru
3	Metta Permadhis 2019	Bendahara Acara	Januari 2019, Pekanbaru

C. Penghargaan Yang Pernah Diterima

No.	Jenis Penghargaan	Pihak Pemberi Penghargaan	Tahun
1	Juara 3 <i>Business Case Hitech 2</i>	Politeknik Caltex Riau	2019
2	-	-	-

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 **PKM-K**.

Pekanbaru, 20 Desember 2019
Anggota Tim



(Henny)

Biodata Anggota

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Heri Sasmita
2	Jenis Kelamin	Laki-laki
3	Program Studi	Teknik Informatika
4	NIM	1655301069
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Sungai Pakning, 08 Februari 1999
6	Alamat E-mail	heri16ti@mahasiswa.pcr.ac.id
7	Nomor Telepon/HP	082174418716

B. Kegiatan Kemahasiswaan Yang Sedang/Pernah Diikuti

No.	Jenis Kegiatan	Status dalam Kegiatan	Waktu dan Tempat
1	Lomba Asean Skill Competition	Peserta Lomba Desain	Juni 2019, Pekanbaru
2	Hari Teknologi Nasional	Tim Multimedia	Juni 2018, Pekanbaru
3	Information Technology Olympiad 6	Koor Dokumentasi	November 2017, Pekanbaru

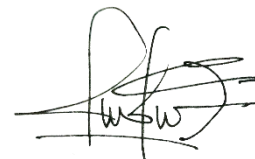
C. Penghargaan Yang Pernah Diterima

No.	Jenis Penghargaan	Pihak Pemberi Penghargaan	Tahun
1	Mahasiswa Prestasi Non Akademik	Politeknik Caltex Riau	2019
2	-	-	-

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 **PKM-K**.

Pekanbaru, 20 Desember 2019

Anggota Tim



(Heri Sasmita)

Biodata Anggota

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Jessie Owen
2	Jenis Kelamin	Laki-laki
3	Program Studi	Sistem Informasi
4	NIM	1857301008
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Dumai, 19 Desember 2000
6	Alamat E-mail	jessie18si@mahasiswa.pcr.ac.id
7	Nomor Telepon/HP	081267519636

B. Kegiatan Kemahasiswaan Yang Sedang/Pernah Diikuti

No.	Jenis Kegiatan	Status dalam Kegiatan	Waktu dan Tempat
1	Ulang Tahun Permadhis 2019	Panitia Divisi Acara	Oktober 2019, Pekanbaru
2	Permadhis <i>Innovative Show</i> 2019	Panitia Divisi Tiket	Januari 2019, Pekanbaru
3	Metta Permadhis 2019	Panitia Divisi Lomba	Januari 2019, Pekanbaru

C. Penghargaan Yang Pernah Diterima

No.	Jenis Penghargaan	Pihak Pemberi Penghargaan	Tahun
1	Juara 3 <i>Business Case Hitech 2</i>	Politeknik Caltex Riau	2019
2	-	-	-

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 **PKM-K**.

Pekanbaru, 20 Desember 2019

Anggota Tim



(Jessie Owen)

Lampiran 3. Biodata Dosen Pendamping

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap (dengan gelar)	Kartina Diah Kusuma Wardhani, S.T., M.T.
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	Teknik Informatika
4	NIP/NIDN	078310/1020048301
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Pekanbaru, 20 April 1983
6	Alamat E-mail	diah@pcr.ac.id
7	Nomor Telepon/HP	0761 – 53939/08126884772

B. Riwayat Pendidikan

Gelar Akademik	Sarjana	S2/Magister	S3/Doktor
Nama Institusi	Universitas Islam Indonesia	Institut Teknologi Bandung	-
Jurusan/Prodi	Informatika	Informatika	-
Tahun Masuk-Lulus	2001 – 2006	2012 – 2014	-

C. Rekam Jejak Tri Dharma PT

Pendidikan/Pengajaran

No	Nama Mata Kuliah	Wajib/Pilihan	SKS
1	Kecerdasan Buatan	Wajib	2
2	Sistem Pendukung Keputusan	Wajib	2
3	Basis Data Dasar	Wajib	4
4	Basis Data Lanjutan	Wajib	4

Penelitian

No	Judul Penelitian	Penyanggah Dana	Tahun
1	<i>Web Mining</i> untuk Ekstraksi Model Proses Bisnis pada Aplikasi <i>Web</i>	PDP	2014
2	Prediksi dan Analisis Kebangkrutan Perusahaan Dengan Rasio-Rasio <i>Financial Model Altman</i> Menggunakan Data <i>Mining</i>	Politeknik Caltex Riau	2014
3	<i>Process Mining</i> untuk Analisis Kesesuaian Sistem pada <i>Real Proses</i> dengan Model Proses Bisnis <i>E-Commerce</i>	PDP	2015
4	Presentasi Pola Kunjungan Pengunjung <i>Web E-Commerce</i> Menggunakan Algoritma <i>Heuristics Miner</i>	PDP	2016

5	Buku Ajar Praktikum Basis Data Dasar	Politeknik Caltex Riau	2018
---	--------------------------------------	---------------------------	------

Pengabdian Kepada Masyarakat

No	Judul Pengabdian kepada Masyarakat	Penyandang Dana	Tahun
1	<i>Workshop</i> Pengembangan Aplikasi <i>Online Shopping</i> Menggunakan <i>E-Commerce Content Component</i> bagi Siswa Sekolah Menengah Kejuruan	Politeknik Caltex Riau	2016
2	Pendampingan Baca Tulis Alquran di Panti Asuhan Hikmah Rumbai Pekanbaru	Politeknik Caltex Riau	2017
3	Pelatihan Dasar Komputer untuk Siswa Kelas IV SD Muhammadiyah 01 Rumbai.	Politeknik Caltex Riau	2018

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 **PKM-K**.

Pekanbaru, 20 Desember 2019

Dosen Pendamping



(Kartina Diah Kusuma Wardhani, S.T., M.T.)

Lampiran 4. Format Justifikasi Anggaran Kegiatan

1. Perlengkapan yang diperlukan	Volume	Harga Satuan (Rp)	Nilai (Rp)
- Mesin <i>Print</i>	1 buah	850.000,00	850.000,00
SUB TOTAL (Rp)			850.000,00
2. Bahan Habis Pakai	Volume	Harga Satuan (Rp)	Nilai (Rp)
- Kertas HVS A4	2 rim	50.000,00	100.000,00
- Materai	110 lembar	7.000,00	770.000,00
- Pena	2 kotak	20.000,00	40.000,00
- Tinta Isi Ulang	4 kotak	35.000,00	140.000,00
SUB TOTAL (Rp)			1.050.000,00
3. Perjalanan	Volume	Harga Satuan (Rp)	Nilai (Rp)
- Keperluan Saat Survei <i>Merchant</i>	95 liter	6.500,00	617.500,00
- Biaya Pengantaran Oleh-Oleh	95 liter	6.500,00	617.500,00
SUB TOTAL (Rp)			1.235.000,00
4. Lain-lain (Pemrograman dan Promosi)	Volume	Harga Satuan (Rp)	Nilai (Rp)
- Jasa Desain	1 kali	800.000,00	800.000,00
- Pembuatan Aplikasi Android	1 buah	1.500.000,00	1.500.000,00
- Pengembangan Aplikasi	1 kali	700.000,00	700.000,00
- Biaya Paket Internet	2 tahun	1.200.000,00	2.400.000,00
- Biaya Promosi Media Sosial	2 tahun	1.150.000,00	2.300.000,00
- Biaya <i>Catridge</i>	2 buah	250.000,00	500.000,00
- Biaya Sewa Domain	2 tahun	500.000,00	1.000.000,00
SUB TOTAL (Rp)			9.200.000,00
TOTAL 1+2+3+4 (Rp)			12.335.000,00
(Terbilang : Dua Belas Juta Tiga Ratus Tiga Puluh Lima Ribu Rupiah)			

Lampiran 5. Susunan Organisasi Tim Kegiatan dan Pembagian Tugas

No.	Nama /NIM	Program Studi	Bidang Ilmu	Alokasi Waktu (jam/minggu)	Uraian Tugas
1	Tony Wijaya/ 1855301037	Teknik Informatika	<i>Software Developer</i>	15	Mengkoordinasikan tugas tim dan pembuatan aplikasi ORIO
2	Bunga Dewi/ 1862401001	Akuntansi	Pemasaran	10	Bertanggungjawab terhadap publikasi dan pemasaran aplikasi ORIO
3	Henny/ 1862401003	Akuntansi	Keuangan	10	Bertanggungjawab terhadap bagian keuangan untuk aplikasi ORIO
4	Heri Sasmita/ 1857301069	Teknik Informatika	Desain Grafis	10	Bertanggungjawab terhadap bagian desain untuk aplikasi ORIO
5	Jessie Owen/ 1655301008	Sistem Informasi	<i>Data Analysis</i>	10	Bertanggungjawab terhadap bagian administrasi data untuk aplikasi ORIO

Lampiran 6. Surat Pernyataan Ketua Pelaksana



Lampiran 6. Surat Pernyataan Ketua Pelaksana

SURAT PERNYATAAN KETUA PELAKSANA

Yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Tony Wijaya
 NIM : 1855301037
 Program Studi : Teknik Informatika
 Jurusan : Teknologi Informasi

Dengan ini menyatakan bahwa proposal PKM-K saya dengan judul Oleh-Oleh Riau Online Berbasis E-Commerce Dalam Upaya Memperkenalkan Oleh-Oleh Khas Riau yang diusulkan untuk tahun anggaran 2020 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.

Dosen Pendamping,

(Kartina Diah Kusuma Wardhani, S.T., M.T.)

NIDN/NIDK.1020048301

Pekanbaru, 20-Desember-2019

Yang menyatakan,



(Tony Wijaya)

NIM. 1855301037

Mengetahui,
 Ketua Program Studi
 Teknik Informatika Politeknik Caltex Riau



(Rika Perdana Sari, S.T., M.Eng.)

NIP/NIK 098202