



PROPOSAL PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA
GREEN BITE: SALAD WRAP SOLUSI PRAKTIS UNTUK POLA HIDUP SEHAT

BIDANG KEGIATAN
PKM KEWIRAUSAHAAN

Diusulkan oleh :

Aisha Sofhia Hapsari A	F100210331
Dilaica Aike Sutanto	F100210344
Zakkiya Zahra Mahbubi	F100210347
Atiya Arrum Aryanti	F100210371

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA

2024

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI	i
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	2
1.3 Tujuan.....	2
1.4 Luaran.....	2
1.5 Manfaat	2
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	3
2.1 Gambaran Usaha.....	3
2.2 Analisis Ekonomi	4
2.3 Perencanaan Bisnis	5
BAB 3 METODE RISET	6
3.1 Tempat Produksi.....	6
3.2 Alat dan Bahan.....	6
3.3 Persiapan Pelaksanaan	6
3.4 Proses Produksi	7
3.5 Pemasaran.....	7
3.6 Evaluasi Program.....	7
BAB 4 BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN	8
4.1 Anggaran Biaya.....	8
4.2 Jadwal Kegiatan.....	9
DAFTAR PUSTAKA	10
LAMPIRAN	11
Lampiran 1. Biodata Ketua dan Anggota.....	11
Lampiran 2. Biodata Dosen Pendamping.....	17
Lampiran 3. Justifikasi Anggaran Kegiatan.....	19

Lampiran 4. Susunan Organisasi Tim Penyusun dan Pembagian Tugas.....	19
Lampiran 5. Surat Pernyataan Ketua Pelaksana.....	20

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Dalam beberapa tahun terakhir, kesadaran masyarakat Indonesia terhadap pentingnya pola makan sehat telah meningkat signifikan. Data menunjukkan bahwa tren konsumsi makanan sehat di Indonesia meningkat sebesar 7,9% mencerminkan pergeseran preferensi konsumen menuju pilihan makanan yang lebih bergizi dan alami. Pertumbuhan ini didorong oleh meningkatnya kesadaran akan dampak positif pola makan sehat terhadap kesehatan, termasuk pencegahan penyakit kronis seperti obesitas dan penyakit jantung. Kesadaran manusia terhadap bahaya bahan – bahan yang terkandung dalam makanan cepat saji juga meningkat, sehingga banyak manusia yang beralih terhadap makanan sehat (Setiadi & Ruswanti, 2022). Memproduksi makanan sehat memiliki dampak yang besar terhadap lingkungan dan menjaga kesehatan manusia. Kesehatan merupakan aspek penting dalam kehidupan, dengan pola makan yang sehat menjadi fondasi utama terhadap gaya hidup sehat dan kesejahteraan manusia. Makanan bukan hanya sekadar kebutuhan, namun juga berperan dalam menjaga kesehatan fisik, mental dan emosional (Herlianty, dkk, 2024).

Pada era ini, masyarakat semakin memilih makanan yang kaya akan serat, vitamin, dan mineral, seperti sayuran, buah-buahan, biji-bijian, serta sumber protein nabati. Ini menunjukkan bahwa konsumen lebih sadar akan manfaat kesehatan dari makanan yang mereka konsumsi. Diet berbasis tanaman semakin populer, dengan banyak orang beralih ke diet vegetarian atau vegan untuk meningkatkan kesehatan dan mengurangi dampak lingkungan. Produk-produk sederhana yang kaya protein seperti jamur, kacang kenari, tempe, dan kacang-kacangan diperkirakan akan lebih diminati daripada alternatif daging (Kasingku, J.D, 2023).

Menanggapi tren ini, "GreenBite" hadir sebagai inovasi kuliner yang menawarkan Salad Wrap Sehat dengan empat varian rasa *Grilled Chicken*, *Cheese*, *Rainbow*, dan *Egg*. Setiap varian dirancang untuk memberikan keseimbangan antara rasa lezat dan kandungan nutrisi yang optimal, menggunakan bahan-bahan alami dan segar yang diproduksi secara lokal. Hal ini sejalan dengan preferensi konsumen yang semakin memilih makanan tanpa bahan buatan dan lebih segar.

Keunggulan produk "GreenBite" terletak pada variasi rasa yang menggugah selera, penggunaan bahan-bahan berkualitas tinggi, kemasan yang menarik dan ramah lingkungan, serta harga yang terjangkau. Selain itu, produk ini dirancang untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang mencari alternatif makanan sehat yang praktis dan dapat dinikmati kapan saja. Dengan

demikian, "GreenBite" tidak hanya menawarkan produk makanan, tetapi juga berkontribusi dalam meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya pola makan sehat dan berkelanjutan.

Target pasar "GreenBite" mencakup individu berusia 18 hingga 35 tahun, memiliki gaya hidup aktif, dan peduli terhadap kesehatan serta lingkungan. Kelompok ini cenderung mencari pilihan makanan yang tidak hanya lezat tetapi juga sehat dan diproduksi secara bertanggung jawab. Dengan strategi pemasaran yang tepat, "GreenBite" berpotensi untuk menjadi pilihan utama bagi konsumen yang ingin menikmati makanan sehat tanpa mengorbankan rasa dan kenyamanan.

Dengan mempertimbangkan potensi pasar yang terus berkembang dan keunggulan produk yang ditawarkan, "GreenBite" siap untuk berkontribusi dalam memenuhi kebutuhan konsumen akan pilihan makanan sehat dan lezat, sekaligus mendorong gaya hidup yang lebih sehat di Indonesia.

1.2 Rumusan masalah

1. Bagaimana cara meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya pola makan sehat melalui produk Salad Wrap Sehat "GreenBite"?
2. Bagaimana strategi yang tepat untuk memasarkan Salad Wrap Sehat "GreenBite" agar dapat bersaing dengan produk sejenis dan diterima oleh pasar sasaran?

1.3 Tujuan

1. Meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya pola makan sehat melalui pengenalan dan distribusi produk Salad Wrap Sehat "GreenBite".
2. Merancang dan mengimplementasikan strategi pemasaran yang efektif untuk memperkenalkan Salad Wrap Sehat "GreenBite" sebagai alternatif makanan sehat yang terjangkau, lezat, dan ramah lingkungan kepada pasar sasaran.

1.4 Luaran

1. Pembuatan *Green Bite* (Salad Wrap) diharapkan mampu meningkatkan nilai guna dan nilai jual. Dimana dengan adanya inovasi ini dapat memberikan pilihan baru produk olahan sayur terhadap konsumen.
2. Meningkatkan daya kreativitas dan inovasi mahasiswa di bidang kewirausahaan yang bermanfaat bagi masyarakat.

1.5 Manfaat

1. Memberikan pengetahuan tentang inovasi pengolahan dan penyajian sayur menjadi *Green Bite* (Salad Wrap) yang dapat meningkatkan kesadaran masyarakat akan pola hidup yang sehat.
2. Diharapkan mampu menciptakan solusi - solusi kreatif dalam upaya meningkatkan kesadaran masyarakat akan pola hidup yang sehat terutama dalam bidang kewirausahaan

BAB II

GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

2.1 Gambaran usaha

Pada bab ini, diuraikan kondisi umum lingkungan yang menunjukkan potensi sumberdaya dan peluang pasar termasuk analisis ekonomi usaha yang direncanakan. Sajikan secara singkat untuk menunjukkan kelayakan usaha dalam bentuk analisis keuangan usaha (*cash flow* minimum untuk 2 tahun ke depan yang dapat menunjukkan potensi keberlanjutan usaha).

Dengan tren makanan sehat yang terus berkembang, usaha salad wrap memiliki prospek pasar yang menjanjikan. Strategi pemasaran yang tepat dan inovasi produk dapat membantu usaha ini menarik pelanggan dan menciptakan loyalitas. Selain itu, peluang untuk ekspansi juga terbuka lebar, menjadikan usaha ini sebagai pilihan ideal dalam program PKM Kewirausahaan.

2.2 Analisis Ekonomi

1. Prospek Pasar

Tren dan Permintaan Pasar

- Kesadaran Gaya Hidup Sehat:

Masyarakat modern semakin peduli terhadap pola makan sehat, terutama di kalangan milenial dan generasi Z. Salad wrap menjadi pilihan praktis dan sehat, sesuai dengan tren *clean eating* dan *meal prep*.

- Pasar Target yang Luas:

Target pasar utama meliputi:

- **Pekerja kantoran:** Membutuhkan makanan cepat saji namun sehat.
- **Mahasiswa:** Mencari makanan ringan yang terjangkau dan bergizi.
- **Penggiat kebugaran:** Memprioritaskan makanan rendah kalori dan tinggi protein.

- **Keberlanjutan Tren Makanan Sehat:**
Pasar makanan sehat di Indonesia diproyeksikan terus tumbuh karena peningkatan kesadaran akan penyakit yang berhubungan dengan pola makan, seperti obesitas dan diabetes.

2. Target Pasar

a. Berdasarkan Demografi:

1. Usia: 18–40 tahun.

- Mahasiswa: Mencari makanan sehat yang praktis dan terjangkau.
- Pekerja kantoran: Menginginkan makanan cepat saji yang sehat untuk gaya hidup sibuk.

2. Jenis Kelamin:

- Mayoritas wanita (65%): Lebih peduli pada pola makan sehat dan diet.
- Pria (35%): Khususnya yang aktif berolahraga atau menjaga pola hidup sehat.

3. Pendapatan:

- Pendapatan menengah (Rp2.500.000–Rp10.000.000/bulan), yang memiliki daya beli cukup untuk makanan sehat premium.

b. Berdasarkan Geografi:

Lokasi:

- Area kampus: Banyak mahasiswa yang membutuhkan makanan sehat dan cepat.
- Kawasan perkantoran: Target pekerja kantoran yang sering makan siang di luar atau pesan antar.
- Sekitar pusat kebugaran: Tempat berkumpulnya komunitas olahraga dan penggiat gaya hidup sehat.

c. Berdasarkan Psikografi:

Gaya Hidup:

- Orang-orang yang peduli dengan kesehatan dan menjaga pola makan (*health-conscious individuals*).

Perilaku Konsumen:

- Mereka yang lebih memilih makanan praktis dengan nilai gizi tinggi.
 - Suka mencoba makanan baru yang mendukung tren gaya hidup sehat.
-

2. Karakteristik Target Pasar

1. Mahasiswa dan Pelajar

- Rentang usia: 18–25 tahun.
- Motivasi: Alternatif makanan cepat saji yang lebih sehat, mudah diakses, dan cocok dengan anggaran mereka.
- Kebutuhan: Harga terjangkau, rasa bervariasi, dan kemasan menarik.

2. Pekerja Kantoran

- Rentang usia: 25–35 tahun.
- Motivasi: Makanan yang sehat, praktis, dan cocok untuk makan siang.
- Kebutuhan: Pengiriman cepat dan promo untuk pembelian reguler.

3. Penggiat Kebugaran

- Rentang usia: 20–40 tahun.
- Motivasi: Asupan makanan rendah kalori namun kaya protein dan nutrisi.
- Kebutuhan: Informasi gizi yang jelas pada kemasan produk.

3. Strategi Menarik Target Pasar

1. Harga dan Promosi:

- Memberikan promo untuk pembelian pertama atau sistem langganan.
- Diskon untuk pembelian dalam jumlah banyak.

2. Media Pemasaran:

- Menggunakan media sosial (Instagram, TikTok, WhatsApp) untuk menasar mahasiswa dan pekerja kantor.
- Mengadakan kerja sama dengan pusat kebugaran untuk mempromosikan produk.

3. Inovasi Produk:

- Menyediakan berbagai pilihan isian yang sesuai dengan kebutuhan konsumen, seperti varian rendah kalori atau tinggi protein.

2.3 Perencanaan Bisnis

1. Analisis keuangan

a. Biaya Produksi

Komponen	Estimasi Biaya	Keterangan
Peralatan Produksi	Rp 2.000.000	Blender, wajan, pisau, talenan
Bahan baku awal	Rp 1.500.000	Untuk produksi awal
Kemasan	Rp 500.000	Kemasan ramah lingkungan (100 pcs)
Sewa tempat	Rp 1.500.000	Tempat kecil atau rumahan
Promosi dan marketing	Rp 500.000	Pembuatan poster, promosi di media sosial
Total	Rp 6.000.000	

b. Penentuan Harga Pokok Penjualan

Rincian biaya produksi per-porsi

Komponen	Jumlah / Berat	Harga	Total Biaya
Kulit tortila	1 lembar	Rp 2.000	Rp 2.000
Selada segar	50 gram	Rp 500	Rp 500
Wortel	30 gram	Rp 300	Rp 300
Daging ayam	50 gram	Rp 3.000	Rp 3.000
Tomat ceri	20 gram	Rp 500	Rp 500
Saus dressing	10 gram	Rp 500	Rp 500
Kemasan ramah lingkungan	1 pcs	Rp 1.000	Rp 1.000
Total Biaya per Porsi			Rp 7.800

Rincian Biaya Operasional Bulanan

Komponen	Estimasi Biaya
Bahan baku (100 porsi per minggu)	Rp 3.120.000
Kemasan	Rp 400.000
Listrik dan air	Rp 200.000
Promosi	Rp 280.000
Transportasi	Rp 200.000
Total Biaya Operasional	Rp 4.200.000

Kapasitas Produksi Awal

- Produksi awal : 100 porsi
- Total biaya produksi : $100 \times \text{Rp}7.800 = \text{Rp}780.000$
- Harga jual per porsi : $\text{Rp}25.000$
- Total pendapatan dari 100 porsi : $100 \times \text{Rp}25.000 = \text{Rp}2.500.000$

Estimasi Pendapatan dan Keuntungan Bulanan

- Produksi : $100 \text{ porsi/minggu} \times 4 \text{ minggu} = 400 \text{ porsi/bulan}$
- Pendapatan : $400 \text{ porsi} \times \text{Rp}25.000 = \text{Rp}10.000.000$
- Biaya operasional : $\text{Rp}4.200.000$
- Keuntungan bersih : $\text{Rp}10.000.000 - \text{Rp}4.200.000 = \text{Rp}5.800.000$

c. Analisis *Break Event Point* (BEP)

- Total modal awal : $\text{Rp}6.000.000$
- Keuntungan bersih per bulan : $\text{Rp}5.800.000$
- BEP : $\text{Rp}6.000.000 \div \text{Rp}5.800.000 \sim 1 \text{ bulan } 1 \text{ minggu}$

d. *Pay Back Periode* (PBP)

Modal Awal: $\text{Rp}6.000.000$

Keuntungan Bersih Bulanan: $\text{Rp}11.280.000$

Formula PBP

$\text{PBP} = \text{Modal Awal PBP} / \text{Keuntungan Bersih Bulanan}$

$\text{PBP} = 6.000.000 / 11.280.000 = 0,53 \text{ bulan}$

Interpretasi

- Payback Period (PBP): Usaha ini akan mencapai titik impas dalam sekitar 16 hari (0,53 bulan).

- Ini menunjukkan usaha salad wrap memiliki waktu pengembalian modal yang sangat cepat, menandakan bahwa usaha ini sangat layak dijalankan.

BAB III

METODE PELAKSANAAN

3.1 Tempat Produksi

Lokasi produksi salad sayur wrap bertempat di Jl. Menco Gang 6A, Nilagraha, Gonilan, Kec. Kartasura, Kabupaten Sukoharjo, Jawa Tengah 57169.

3.2 Alat dan Bahan

Alat	Volume	Satuan
1. Pisau	2	Buah
2. Talenan	2	Buah
3. Saringan atau spinner sayur	1	Unit
4. Food Container	5	Buah
5. Teflon atau pemanggang	2	Unit
6. Sendok	10	Buah
7. Wadah Plastik	100	Buah
8. Disposable Hand gloves	2	Box

Bahan	Volume	Satuan
1. Tortila atau lembaran wrap	100	Lembar
2. Selada	10	Kg

3. Tomat ceri	5	Kg
4. Timun		
5. Wortel	5	Kg
6. Daging ayam		
7. Mayones	3	Kg
8. Saos sambal	4	Kg
9. Saos tomat		
10. Garam	1	Liter
11. Merica atau lada bubuk	2	Liter
12. Telur	2	Liter
	2	Kg
	2	Kg
	50	Butir

3.3 Persiapan Pelaksanaan

1. Persiapan Tempat Usaha

- Mencari lokasi yang strategis dengan memenuhi standar kebersihan dan kesehatan
- Memastikan dapur yang akan digunakan bersih

2. Persiapan Alat dan Bahan

- Membuat list alat bahan yang akan digunakan
- Membeli alat dan bahan yang dibutuhkan
- Melakukan pengecekan kualitas alat dan bahan
- Menyiapkan alat dan bahan sesuai dengan kebutuhan
- Memastikan peralatan yang digunakan steril atau bersih

3. Promosi

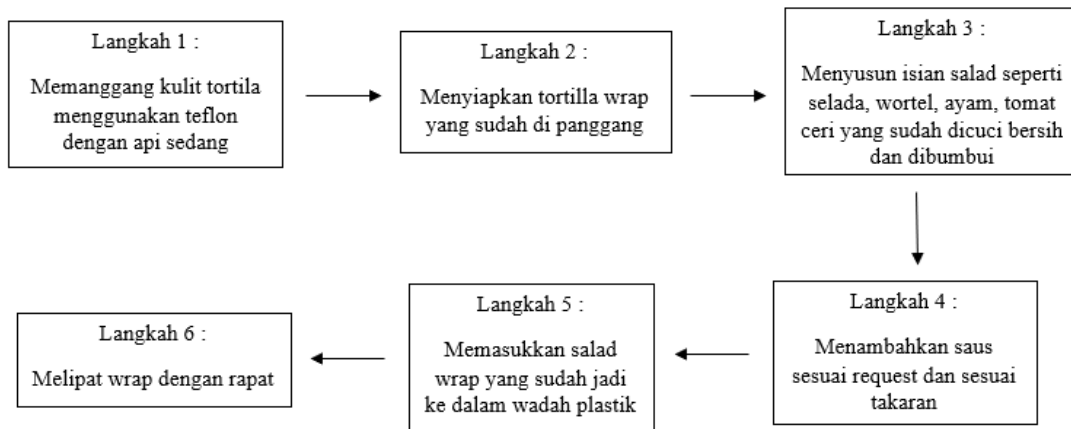
- Membuat akun sosial media salad sayur wrap
- Membuat dan menyebarkan voucher buy 1 get 1 untuk grand opening
- Membuat desain logo dan kemasan yang menarik

3.4 Proses Produksi

1. Persiapan

- Persiapan Kulit Tortila :
 - Menyiapkan tortilla wrap sebanyak 100 lembar sesuai dengan 1 kali produksi
 - Memastikan kulit tortila dalam keadaan fresh dan tidak sobek
- Persiapan Sayuran :
 - Mencuci bersih daun selada dengan air mengalir, lalu tiriskan
 - Mencuci bersih tomat ceri, kemudian potong menjadi dua atau tiga bagian
 - Mencuci bersih timun, potong menjadi 2 dan dipotong memanjang sesuai ukuran wrap
 - Mengupas dan mencuci wortel, lalu potong menjadi dua dan memanjang
- Persiapan Daging Ayam :
 - Memanggang atau merebus daging ayam hingga matang sempurna dengan memberikan garam dan merica, kemudian potong menjadi kecil agar mudah untuk dimakan
- Persiapan Telur :
 - Merebus telur hingga matang (hard-boiled)
 - Mengupas kulit telur, lalu memotong menjadi irisan kecil
- Persiapan Saus :
 - Menyiapkan mayones, saus sambal, dan saus tomat
 - Memastikan saus berada dalam botol atau mangkuk bersih agar mudah digunakan saat menyusun wrap

2. Pembuatan (Sajikan Dengan Diagram Alur Sehingga Mudah Untuk Dipahami)



3. Pengemasan (Lampirkan Bentuk Kemasan dan Logo)



4. Pengecekan Kualitas

Sebelum salad sayur wrap ini diperjual belikan kami selalu memeriksa kembali kualitas dan kebersihan pada setiap produk sebelum dikemas. Selain itu kami juga memeriksa berat pada setiap salad sayur wrap agar memiliki berat yang konsisten.

3.5 Pemasaran

Pada tahap pemasaran ini kami mulai memperluaskan produk ini kepada masyarakat luas. Kami mempromosikan dengan penjualan secara langsung (*direct selling*) dan juga secara online melalui e-commerce, TikTok, *Instagram*, dan *WhatsApp*. Untuk pengambilan produk kami hanya menyediakan dua cara yaitu *Self Pick-Up* dan COD (*Cash On Delivery*). Maka dari itu, kami hanya dapat menerima pembeli di sekitar Solo saja karena produk yang kami pasarkan ini merupakan makanan matang atau siap santap sehingga tidak dapat bertahan jika pengiriman lebih dari 1 hari.

3.6 Evaluasi Program

1. Sisi ketenagakerjaan
 - Melibatkan mahasiswa sebagai tenaga kerja untuk mendukung program kreativitas mahasiswa kewirausahaan
2. Sisi kesehatan
 - Memastikan bahan baku sesuai standar gizi dan bebas dari bahan pengawet
 - Memberikan edukasi kepada konsumen tentang manfaat salad sayur wrap sebagai makanan sehat

BAB IV

BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN

4.1 Anggaran Biaya

Tabel 4.1 Rekapitulasi Rencana Anggaran Biaya

No.	Jenis Pengeluaran	Sumber Dana	Besaran Dana (Rp)
1	Biaya bahan habis pakai	Belmawa	Rp 2.500.000,-
		Perguruan Tinggi	Rp 500.000,-
		Instansi Lain (jika ada)	Rp 200.000,-
2	Biaya sewa dan jasa (peralatan penunjang)	Belmawa	Rp 3.000.000,-
		Perguruan Tinggi	Rp 1.000.000.-
		Instansi Lain (jika ada)	Rp 150.000,-
3	Transportasi lokal	Belmawa	Rp 800.000,-
		Perguruan Tinggi	Rp 300.000,-

		Instansi Lain (jika ada)	-
4	Lain-lain	Belmawa	Rp 1.000.000,-
		Perguruan Tinggi	Rp 200.000,-
		Instansi Lain (jika ada)	Rp 500.000,-
Jumlah			Rp 10.150.000,-
Rekapan Sumber Dana		Belmawa	Rp 7.300.000,-
		Perguruan Tinggi	Rp 2.000.000,-
		Instansi Lain (jika ada)	Rp 850.000,-
		Jumlah	Rp 10.150.000,-

4.2 JADWAL KEGIATAN

Tabel 4.2 Jadwal Kegiatan

No	Jenis Kegiatan	Bulan					Penanggung Jawab
		1	2	3	4	5	
1.	Promosi						Ketua Kelompok
2.	Persiapan alat dan bahan						Ketua Kelompok
3.	Produksi karya						Ketua Kelompok
4.	Pemasaran						Ketua Kelompok
5.	Evaluasi Perkembangan Usaha						Ketua Kelompok
6.	Laporan pertanggungjawaban						Ketua Kelompok

DAFTAR PUSTAKA

- Herlianty, Sumidawati, N dan Bakue, T .2024. Pentingnya makan makanan sehat dan bergizi seimbang bagi anak sekolah dasar. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*. 3 (1): 40-46.
- Kasingku, J. D. 2023. Peran makanan sehat dalam meningkatkan kesehatan fisik dan kerohanian pelajar. *Jurnal Pendidikan Mandala*. 8:3
- Setiadi, I. dan Ruswanti, E. 2024. Analisa kesadaran masyarakat terhadap polahidup sehat dengan makanan organik. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara*. 5(1):20-25

LAMPIRAN

Lampiran 1. Biodata Ketua dan Anggota, serta Dosen Pendamping

1.1 Biodata Ketua

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Aisha Sofhia Hapsari Ardiansyah
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	Psikologi
4	NIM	F100210331
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Kediri, 23 Oktober 2001
6	E-mail	aishasofhiahapsari@gmail.com
7	Nomor Telepon/HP	082140761898

B. Kegiatan Kemahasiswaan Yang Sedang/Pernah Diikuti

No.	Jenis Kegiatan	Status dalam Kegiatan	Waktu dan Tempat
1	Muhammadiyah English Debate Society	Staff Divisi Public Relations	UMS (2022-2024)

C. Penghargaan Yang Pernah Diterima

No.	Jenis Penghargaan	Pihak Pemberi Penghargaan	Tahun
1	Runner Up Student Ambassador Traffic ter-Juara PT Cicil.co.id	PT CICIL.CO.ID	2023

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**

Surakarta, 3 Januari 2025

Ketua Tim



Aisha Sofhia Hapsari A.

1.2 Biodata Anggota 1

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Zakkiya Zahra Mahbubi
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	Psikologi
4	NIM	F100210347
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Boyolali, 10 Febuari 2004
6	E-mail	F100210347@student.ums.ac.id
7	Nomor Telepon/HP	082138078287

B. Kegiatan Kemahasiswaan Yang Sedang/Pernah Diikuti

No.	Jenis Kegiatan	Status dalam Kegiatan	Waktu dan Tempat
1			
2			
3			

C. Penghargaan Yang Pernah Diterima

No.	Jenis Penghargaan	Pihak Pemberi Penghargaan	Tahun
1	-		
2			
3			

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**

Surakarta, 3 Januari 2024

Anggota Tim



Zakkiya Zahra Mahbubi

1.3 Biodata Anggota 2

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Dilaica Aike Sutanto
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	Psikologi
4	NIM	F100210344
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Surakarta, 09 September 2003
6	E-mail	f100210344@student.ums.ac.id
7	Nomor Telepon/HP	082135468720

B. Kegiatan Kemahasiswaan Yang Sedang/Pernah Diikuti

No.	Jenis Kegiatan	Status dalam Kegiatan	Waktu dan Tempat
1	UKM Teater Lugu	Bendahara	UMS (2022-2024)
2			
3			

C. Penghargaan Yang Pernah Diterima

No.	Jenis Penghargaan	Pihak Pemberi Penghargaan	Tahun
1			
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**

Surakarta, 03 Januari 2025

Anggota Tim



Dilaica Aike Sutanto

1.4 Biodata Anggota 3

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Atiya Arrum Aryanti
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	Psikologi
4	NIM	F100210371
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Bontang, 09 Mei 2003
6	E-mail	f100210371@student.ums.ac.id
7	Nomor Telepon/HP	082150323628

B. Kegiatan Kemahasiswaan Yang Sedang/Pernah Diikuti

No.	Jenis Kegiatan	Status dalam Kegiatan	Waktu dan Tempat
1			
2			
3			

C. Penghargaan Yang Pernah Diterima

No.	Jenis Penghargaan	Pihak Pemberi Penghargaan	Tahun
1			
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**

Surakarta, 26 Desember 2024

Anggota Tim

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Atiya' followed by a stylized surname.

Atiya Arrum Aryanti

Lampiran 2. Justifikasi Anggaran Kegiatan

Jenis Biaya & Uraian	Volume	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
Fix Cost (FC)				
Sayuran segar	1	kg	75.000	75.000
Wrap	1	pack	35.000	35.000
Protein	2	Pack	40.000	80.000
Saus	3	Pack	30.000	90.000
Panci	2	Pcs	75.000	150.000
Baskom	3	Pcs	25.000	75.000
Talenan	2	Pcs	15.000	30.000
Pisau Dapur	1	Pcs	50.000	50.000
Sendok sayur	2	Pcs	20.000	40.000
Sarung tangan	1	Pcs	25.000	25.000
Total Fix Cost (FC)	650.000			
Variabel Cost (VC)				

Gas	1	tabung	30.000	30.000
Listrik	1	-	25,000	25.000
Kemasan	20	pcs	30.000	600.000
Total Variabel Cost (VC)			85.000	655.000
Total Keuangan Per Bulan				Nilai (Rp)
Total Biaya (FC/12 + VC + Biaya Operasional)				1.305.000
Harga Jual per wrap				25.000
Target Penjualan (cup/bulan)				100
Pendapatan				2.500.000
Keuntungan per Bulan				1.195.000
Keuntungan per Tahun				14.340.000
BEP Unit (Total Biaya / (Harga Jual - Biaya Variabel per Unit))				80 cup
Penjelasan: Perlu menjual minimal 391 cup per bulan untuk mencapai BEP.				

No	Nama /NIM	Program Studi	Alokasi Waktu (jam/minggu)	Uraian Tugas
1	Aisha Sofhia H A/F100210331	Psikologi	20 jam / minggu	Ketua bertugas untuk mengkoordinasi seluruh anggota tim dan mengarahkan jalannya program serta kegiatan yang telah direncanakan
2	Zakkiya Zahra M/ F100210347	Psikologi	20 jam / minggu	Anggota pertama bertanggung jawab dalam pencarian data dan mengkoordinasi kegiatan survei yang diperlukan.
3		Psikologi	20 jam / minggu	Anggota kedua memiliki tugas untuk mengkoordinasi desain produk agar sesuai dengan target pasar.
4		Psikologi	20 jam / minggu	Anggota ketiga berperan dalam mengkoordinasi persiapan produksi dan strategi pemasaran produk Es Lawak kepada konsumen

SURAT PERNYATAAN KETUA TIM PELAKSANA

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Ketua Tim : Aisha Sofhia Hapsari Ardiansyah
Nomor Induk Mahasiswa : F100210331
Program Studi : Psikologi
Nama Dosen Pendamping : MB Sudinadji, S.Psi., M.Psi.
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Surakarta

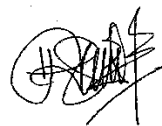
Dengan ini menyatakan bahwa proposal PKM-K saya dengan judul “**GREEN BITE: SALAD WRAP SOLUSI PRAKTIS UNTUK POLA HIDUP SEHAT**” yang diusulkan untuk tahun anggaran 2025 adalah asli karya kami dan belum pernah dibiayai oleh lembaga atau sumber dana lain.

Bilamana dikemudian 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.

Surakarta, 4 Januari 2025

Yang Menyatakan,

A handwritten signature in black ink, featuring a circular loop and several vertical strokes.

Aisha Sofhia Hapsari
Ardiansyah

F100210331

-