

PROPOSAL PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA  
KEWIRAUSAHAAN

FitTasty - Healthy Kitchen Food



Disusun Oleh:

Yohanes Dimas Pratama	A11.2021.13254
Shifatush Shafwah	A11.2022.14078
Warih Prasetyaningtyas	A11.2022.14454
Salsa Seva Yuliana	A11.2022.14672

UNIVERSITAS DIAN NUSWANTORO FAKULTAS ILMU  
KOMPUTER TEKNIK INFORMATIKA

## DAFTAR ISI

BAB 1. PENDAHULUAN.....	2
1.1    Latar Belakang.....	2
1.2    Tujuan.....	3
1.3    Target Luaran PKM-K .....	4
1.4    Manfaat.....	4
BAB 2. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA.....	6
2.1    Deskripsi Usaha.....	6
2.2    Komoditas Produk.....	6
2.3    Manajemen Usaha .....	6
2.4    Peluang Pasar dan Stategi Pemasaran .....	7
2.5    Analisis Keuangan.....	8
BAB 3. METODE PELAKSANAAN.....	9
3.1    Pembuatan Produk FitTasty .....	9
3.2    Pengemasan .....	9
3.3    Pemasaran.....	9
3.4    Tahapan Pekerjaan dalam Pencapaian Tujuan PKM-K .....	10
BAB 4. BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN.....	11
4.1    Anggaran Biaya .....	11
4.2    Jadwal Kegiatan.....	11
DAFTAR PUSTAKA.....	12
LAMPIRAN 1. BIODATA TIM .....	13
1.    Biodata Ketua .....	13
2.    Biodata Anggota 1.....	14
3.    Biodata Anggota 2.....	15
4.    Biodata Anggota 3.....	16
LAMPIRAN 2. JUSTIFIKASI ANGGARAN KEGIATAN.....	17
LAMPIRAN 3. SUSUNAN TIM PENGUSUL DAN PEMBAGIAN TUGAS .....	18
LAMPIRAN 4. SURAT PERNYATAAN KETUA TIM PENGUSUL.....	19

## BAB 1. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Indonesia adalah negara dengan populasi yang sangat besar dan terus berkembang. Di tengah pesatnya era globalisasi, Indonesia mengalami berbagai perubahan signifikan, mulai dari gaya hidup, cara berkomunikasi, hingga kebiasaan konsumsi yang semakin beragam. Salah satu perubahan yang cukup mencolok adalah peningkatan pola konsumsi makanan yang semakin mengarah pada gaya hidup konsumtif. Dalam beberapa tahun terakhir, kita dapat melihat kedatangan banyak perusahaan makanan internasional yang membuat keberagaman jenis makanan di Indonesia semakin melimpah. Berdasarkan data Statista (2023), konsumsi makanan cepat saji di Indonesia meningkat sebesar 21% dalam lima tahun terakhir. Salah satu kategori makanan yang banyak diminati masyarakat adalah makanan cepat saji. Berdasarkan hasil survei terhadap 100 mahasiswa di Semarang, sebanyak 74% menyatakan bahwa mereka lebih memilih makanan cepat saji karena kepraktisan dan harga yang terjangkau, walaupun menyadari risiko kesehatannya. Namun, jika kita lihat lebih dalam, jenis makanan cepat saji pada umumnya mengandung kalori tinggi dan bahan aditif yang kurang sehat, sehingga dapat membahayakan kesehatan jika dikonsumsi dalam waktu lama. Pola makan yang tidak sehat ini berisiko menyebabkan berbagai masalah kesehatan di masyarakat, seperti obesitas, hipertensi, dan gangguan pencernaan. Hal ini juga sangat mempengaruhi gaya hidup generasi muda, termasuk mahasiswa, yang sering kali memilih makanan praktis dan cepat saji dalam rutinitas sehari-hari mereka. Padahal, gaya hidup seperti ini jauh dari kebiasaan sehat yang dianjurkan, seperti mengonsumsi makanan bergizi seimbang dan menghindari konsumsi makanan olahan yang berlebihan. Banyak kalangan masyarakat, terutama di perkotaan, memilih junk food sebagai pilihan utama karena kemudahan akses dan harga yang relatif terjangkau. Bahkan, mereka lebih sering memilih makanan cepat saji karena dianggap lebih praktis dan sesuai dengan kebutuhan waktu mereka yang terbatas.

Melihat fenomena tersebut, kami mengusung ide untuk memperkenalkan FitTasty, sebuah usaha yang menawarkan konsep healthy kitchen food sebagai solusi bagi mereka yang ingin menjaga pola makan sehat tanpa mengorbankan cita rasa. FitTasty menawarkan menu sehat yang bernutrisi, menggunakan bahan pilihan yang alami dan tanpa tambahan pengawet. Konsep ini bertujuan untuk memenuhi kebutuhan gizi seimbang bagi masyarakat Indonesia

yang kian menyadari urgensi menjaga pola konsumsi makanan yang sehat. Tren kesehatan yang semakin berkembang, baik di Indonesia maupun di seluruh dunia, membuka peluang besar bagi produk healthy kitchen food yang menekankan kualitas dan kealamian bahan makanan. Sebagai respon terhadap meningkatnya kesadaran konsumen akan pentingnya hidup sehat, produk ini menjadi alternatif yang sangat potensial di pasar yang terus berkembang.

Kami bertekad menghadirkan produk yang tidak hanya bergizi, namun juga memperhatikan kebersihan, cita rasa, serta kenyamanan pelanggan. Bahan baku yang kami pilih melalui seleksi ketat untuk memastikan kualitas terbaik dalam setiap hidangan yang disajikan. Selain itu, kami juga akan mengembangkan strategi pemasaran yang efektif untuk menjangkau konsumen dengan gaya hidup sehat dan meningkatkan kesadaran akan pentingnya makanan sehat dalam keseharian mereka. Melalui pendekatan tersebut, FitTasty ditawarkan sebagai solusi praktis dan sehat yang mendukung gaya hidup masyarakat Indonesia yang lebih baik, sekaligus mengatasi maraknya pola konsumsi yang kurang sehat.

## 1.2 Tujuan

- Menyediakan Pilihan Makanan Sehat

Tujuan utama dari usaha Healthy Kitchen Food adalah menyediakan alternatif makanan sehat yang mudah diakses oleh masyarakat. Kami ingin memberikan pilihan makanan yang bergizi, aman, dan mendukung gaya hidup sehat, mengingat meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya menjaga pola makan sehat.

- Mendorong Perubahan Pola Makan di Masyarakat

Dengan hadirnya usaha ini, kami berharap dapat mendorong masyarakat untuk beralih ke makanan yang lebih sehat dan bergizi, serta mengurangi ketergantungan pada makanan cepat saji yang kurang baik bagi kesehatan.

- Menciptakan Lapangan Pekerjaan

Selain memberikan solusi bagi konsumen, usaha ini juga bertujuan untuk membuka peluang pekerjaan bagi banyak individu, baik dalam bidang produksi, pemasaran, maupun distribusi. Hal ini dapat membantu mengurangi tingkat pengangguran dan memberikan kontribusi positif pada perekonomian.

- Menumbuhkan Jiwa Kewirausahaan di Kalangan Muda

Dengan membangun usaha ini, kami juga ingin menginspirasi generasi muda untuk berwirausaha, sekaligus memperkenalkan mereka pada pentingnya inovasi dalam menciptakan produk yang bermanfaat bagi masyarakat.

### 1.3 Target Luaran PKM-K

#### 1.3.1 Produk Makanan Sehat yang Terstandarisasi

Menyusun dan mengembangkan berbagai produk makanan sehat yang sudah terstandarisasi dalam hal kualitas dan kebersihan. Produk yang dihasilkan akan memenuhi standar kesehatan dan gizi yang diperlukan oleh konsumen.

#### 1.3.2 Peningkatan Pengetahuan tentang Pola Makan Sehat

Melalui kampanye pemasaran dan program edukasi, target kami adalah untuk meningkatkan pengetahuan masyarakat tentang pentingnya memilih makanan sehat dan dampak dari pola makan yang buruk bagi kesehatan tubuh.

#### 1.3.3 Rencana Bisnis yang Jelas dan Berkelanjutan

Menyusun rencana bisnis yang matang, dengan strategi pemasaran yang jelas, serta mengembangkan model bisnis yang dapat beradaptasi dengan perubahan pasar. Hal ini bertujuan untuk memastikan usaha Healthy Kitchen Food dapat berkembang dan bertahan dalam jangka panjang.

#### 1.3.4 Peningkatan Kewirausahaan di Kalangan Mahasiswa

Salah satu target luaran dari program ini adalah menciptakan lebih banyak wirausahawan muda yang memiliki semangat untuk membangun usaha yang bermanfaat bagi masyarakat. Kami berharap usaha ini dapat menjadi contoh bagi mahasiswa lainnya dalam dunia kewirausahaan.

#### 1.3.5 Peningkatan Jumlah Konsumen

Meningkatkan jumlah konsumen yang memilih Healthy Kitchen Food sebagai pilihan makanan sehat mereka. Targetnya adalah untuk memperluas jangkauan pasar baik secara lokal maupun lebih luas lagi, sesuai dengan kebutuhan masyarakat.

#### 1.3.6 Peningkatan Citra Merek (Branding)

Mengembangkan citra merek yang kuat dan dikenal di pasar, sehingga Healthy Kitchen Food dapat menjadi pilihan utama konsumen yang peduli akan kesehatan dan kebugaran.

### 1.4 Manfaat

#### 1.4.1 Manfaat bagi Konsumen

- Memberikan pilihan makanan sehat yang praktis, terjangkau, dan mudah diakses oleh semua kalangan.
- Membantu masyarakat dalam menjaga pola makan yang sehat dan seimbang.

- Menyajikan hidangan yang tidak hanya lezat, tetapi juga kaya gizi guna menunjang pola hidup sehat dan aktif.

#### 1.4.2 Manfaat bagi Perekonomian

- Menyediakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat.
- Berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi, terutama dalam sektor usaha kuliner yang terus berkembang.
- Mendorong perputaran ekonomi lokal, termasuk penggunaan bahan baku dari produsen lokal yang berkualitas.

#### 1.4.3 Manfaat Sosial

- Meningkatkan kesadaran akan pentingnya konsumsi makanan sehat dalam kehidupan sehari-hari.
- Membantu mengurangi masalah kesehatan yang sering disebabkan oleh pola makan yang buruk.
- Menjadi solusi bagi individu yang ingin menjaga kesehatan tetapi tidak memiliki banyak waktu untuk menyiapkan makanan sehat.

## BAB 2. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

### 2.1 Deskripsi Usaha

FitTasty adalah usaha kuliner sehat yang menyajikan berbagai menu salad segar dengan paduan topping pilihan dan dressing lezat. Produk ini ditujukan bagi konsumen yang ingin menjaga kesehatan, tetapi tetap memperhatikan cita rasa dan kemudahan konsumsi. Semua bahan yang digunakan bersifat alami, tanpa pengawet, dan diolah setiap hari untuk menjaga kesegaran. Menu disajikan dalam bentuk siap saji dengan kemasan praktis dan ramah lingkungan. FitTasty menjadi jawaban bagi masyarakat modern yang aktif, sadar gizi, dan membutuhkan solusi makanan sehat yang cepat dan nikmat.

FitTasty beroperasi di lingkungan perkotaan dengan tingkat kesadaran kesehatan yang tinggi. Lokasi seperti kampus, kantor, dan gym menjadi target utama karena cocok dengan karakter produk. Sumber daya utama seperti sayur, ayam, dan daging diperoleh dari petani dan peternak lokal. Didukung juga oleh tenaga kerja muda yang adaptif dan penggunaan teknologi digital untuk efisiensi pemesanan dan pemasaran.

### 2.2 Komoditas Produk

Produk utama yang ditawarkan oleh FitTasty adalah makanan sehat berbentuk salad segar dengan berbagai varian topping dan dressing yang dapat disesuaikan oleh konsumen. Komoditas produk ini dikembangkan untuk memenuhi permintaan pasar terhadap makanan yang:

1. Praktis dan cepat disajikan
2. Bernutrisi tinggi dan rendah kalori
3. Terbuat dari bahan segar dan alami
4. Menarik secara visual dan mudah dibagikan di media sosial

Jenis komoditas FitTasty bukan hanya sebatas makanan, tetapi juga menyentuh aspek gaya hidup sehat. Oleh karena itu, produk yang kami tawarkan termasuk dalam kategori kuliner sekaligus fungsional karena tidak hanya mengenyangkan, tetapi juga memberikan nilai tambah bagi kesehatan tubuh bagi konsumen.

### 2.3 Manajemen Usaha

Struktur manajemen FitTasty dirancang sederhana namun efisien. Terdiri dari:

1. Founder yang bertanggung jawab atas perencanaan usaha, pengelolaan keuangan, dan pengembangan strategi.
2. Koki utama yang bertugas menyiapkan dan menjaga kualitas makanan.
3. Admin online yang mengelola pemesanan, komunikasi dengan pelanggan, serta aktivitas pemasaran digital di media sosial.

4. Koordinator pengiriman yang memastikan pesanan dikemas dan dikirim tepat waktu melalui jasa kurir atau ojek online.

#### 2.4 Peluang Pasar dan Stategi Pemasaran

FitTasty memiliki peluang besar di pasar urban yang semakin sadar akan pola makan sehat. Konsumen seperti mahasiswa dan pelajar di lingkungan kampus seperti Universitas Dian Nuswantoro yang memiliki jadwal padat dan membutuhkan makanan sehat praktis., pekerja kantoran di area Semarang Tengah dan sekitarnya yang mulai menyadari pentingnya pola makan sehat untuk menjaga performa kerja, hingga komunitas gym dan pecinta gaya hidup sehat yang aktif di media sosial dan mencari makanan sehat yang visual-friendly serta bergizi menjadi target utama. Tren hidup sehat dan tingginya aktivitas media sosial memperkuat potensi produk ini untuk berkembang. Untuk analisis pemasaran, diuraikan dalam analisis SWOT berikut:

**Tabel Analisis SWOT**

Aspek	Faktor	Uraian Hasil Parafrase
<b>Kekuatan (Strengths)</b>	Konsep Kuliner Bergizi dan Sehat	Produk yang ditawarkan mengutamakan bahan alami, bergizi tinggi, dan bebas bahan kimia tambahan, sesuai dengan prinsip pola makan sehat.
	Relevansi dengan Tren Kesehatan	Meningkatnya kepedulian masyarakat terhadap asupan makanan mendorong permintaan akan makanan sehat.
	Jangkauan Pasar yang Beragam	Menyasar berbagai lapisan masyarakat dari usia muda hingga dewasa yang peduli terhadap kesehatan dan kebugaran.
	Konsistensi dalam Menjaga Mutu Produk	Pemilihan bahan baku dan pengolahan makanan dilakukan secara ketat guna memastikan kualitas produk yang tinggi.
<b>Kelemahan (Weaknesses)</b>	Harga Produk yang Cenderung Lebih Mahal	Biaya produksi yang tinggi akibat pemakaian bahan berkualitas membuat harga jual produk menjadi relatif tinggi dibanding produk umum.
	Rendahnya Pemahaman Masyarakat Umum	Masih banyak konsumen yang belum memahami pentingnya makanan bergizi dalam kehidupan sehari-hari.
	Kurangnya Edukasi yang Merata	Informasi tentang manfaat makanan sehat belum tersebar luas secara menyeluruh di berbagai kalangan masyarakat.
<b>Peluang (Opportunities)</b>	Meningkatnya Kesadaran terhadap Pola Makan Sehat	Perubahan gaya hidup masyarakat menuju kebiasaan konsumsi sehat memberikan peluang besar dalam pasar makanan sehat.

<b>Ancaman (Threats)</b>	Potensi Kolaborasi dengan Pihak Eksternal	Peluang kerja sama dengan pusat kebugaran atau platform kesehatan dapat memperluas jangkauan pasar.
	Segmentasi Pasar Anak Muda	Generasi muda memiliki kecenderungan untuk mencoba produk baru yang mendukung gaya hidup aktif dan sehat.
	Potensi Inovasi dan Perluasan Produk	Peluang untuk mengembangkan menu baru dan memperluas distribusi melalui kanal digital dan offline terbuka lebar.
	Kompetitor dari Produk Makanan Cepat Saji	Makanan cepat saji yang lebih terjangkau dan mudah diakses menjadi pesaing serius dalam preferensi konsumen.
	Ketidakstabilan Harga Bahan Mentah	Fluktuasi harga bahan pangan segar dapat memengaruhi keberlangsungan produksi serta margin keuntungan.

Sehat Strategi pemasaran yang diterapkan meliputi:

- Promosi Digital
  - Aktif di Instagram dan TikTok, serta bekerja sama dengan influencer makanan sehat.
- Branding yang Menarik
  - Mengusung tagline “*Healthy can be tasty*” dengan kemasan modern dan ramah lingkungan.
- Promo dan Loyalitas
  - Diskon launching, bundling, dan sistem poin untuk pelanggan tetap.
- Distribusi Fleksibel
  - Pemesanan via media sosial, WhatsApp, GoFood/GrabFood, serta rencana layanan langganan.

## 2.5 Analisis Keuangan

Dari segi keuangan, FitTasty termasuk usaha dengan modal awal yang relatif ringan. Biaya awal meliputi pembelian alat dapur sederhana, bahan baku segar, kemasan ramah lingkungan, serta biaya promosi awal seperti desain branding dan konten media sosial. Pendapatan utama berasal dari penjualan harian serta paket langganan mingguan. Proyeksi usaha menunjukkan bahwa titik impas atau break-even point dapat tercapai dalam waktu 8 hingga 10 bulan, tergantung pertumbuhan

pelanggan dan efektivitas promosi. Untuk menjaga stabilitas keuangan, arus kas akan direncanakan secara mingguan dan dilakukan evaluasi bulanan terhadap pengeluaran dan pemasukan. Dengan manajemen biaya yang ketat dan pemasaran yang konsisten, FitTasty memiliki peluang untuk berkembang menjadi usaha yang menguntungkan dan berkelanjutan.

## BAB 3. METODE PELAKSANAAN

### 3.1 Pembuatan Produk FitTasty

- Penetapan Menu Sehat

Kami akan bekerja sama dengan ahli gizi untuk merancang menu makanan sehat yang beragam dan menyehatkan, mencakup berbagai jenis protein, karbohidrat kompleks, lemak sehat, serta serat dan vitamin dari buah dan sayuran.

- Pengadaan Bahan Baku Berkualitas

Kami akan bekerja sama dengan pemasok bahan baku lokal yang terpercaya untuk memastikan ketersediaan bahan baku berkualitas tinggi.

- Persiapan dan Pengolahan Makanan

Tim kami akan menggunakan teknik pengolahan makanan yang sehat, seperti memanggang, merebus, dan mengukus, untuk mempertahankan nutrisi dan rasa alami bahan makanan.

- Penyajian yang Menarik

Setelah makanan selesai dimasak, kami akan memperhatikan penyajian yang menarik dan menaruh perhatian pada detail estetika, agar makanan terlihat menggugah selera.

### 3.2 Pengemasan

- Pengemasan Secara Higienis

Setiap hidangan akan dikemas dengan hati-hati menggunakan wadah yang bersih dan aman untuk makanan, sesuai dengan standar kebersihan dan keamanan pangan.

- Labelisasi yang Jelas

Setiap kemasan akan dilengkapi dengan label yang jelas menyebutkan informasi tentang jenis makanan, tanggal produksi, tanggal kadaluarsa, serta informasi nutrisi.

- Pengemasan untuk Pengiriman

Jika makanan akan dikirim, kami akan menggunakan kemasan yang tahan banting dan sesuai dengan kondisi pengiriman untuk memastikan makanan tiba dengan baik di tangan pelanggan.

### 3.3 Pemasaran

- Pemasaran Online

Kami akan memanfaatkan media sosial dan situs web untuk mempromosikan layanan catering makanan sehat kami, dengan membagikan foto-foto menarik dari menu kami, testimoni pelanggan, dan informasi tentang nutrisi makanan.

- Kemitraan dengan Komunitas dan Bisnis Lokal

Kami akan menjalin kemitraan dengan komunitas lokal, pusat kebugaran, klinik kesehatan, dan bisnis- bisnis terkait lainnya untuk memperluas jangkauan pemasaran kami dan meningkatkan kesadaran masyarakat tentang layanan kami.

- Penawaran Promosi

Untuk menarik pelanggan baru, kami akan menawarkan promosi khusus, seperti diskon untuk pemesanan pertama atau paket langganan bulanan dengan harga terjangkau.

### 3.4 Tahapan Pekerjaan dalam Pencapaian Tujuan PKM-K

- Identifikasi Kebutuhan Pasar

Melakukan survei dan studi pasar untuk memahami kebutuhan masyarakat terkait makanan sehat.

- Pengembangan Menu

Merancang menu makanan sehat berdasarkan hasil survei pasar dan kajian ahli gizi.

- Pengadaan Bahan Baku

Menghubungi pemasok bahan baku lokal dan menegosiasikan harga serta kualitas bahan.

- Pengolahan dan Pengemasan

Memasak makanan sehat sesuai dengan menu yang telah dirancang dan mengemasnya dengan rapi dan higienis.

- Pemasaran dan Promosi

Melakukan promosi melalui berbagai saluran seperti media sosial, kolaborasi dengan komunitas lokal, dan promosi spesial.

- Pengiriman dan Distribusi

Mengatur pengiriman makanan kepada pelanggan dengan sistem yang efisien dan tepat waktu.

- Pemantauan dan Evaluasi

Memantau kualitas makanan, merespons umpan balik pelanggan, dan mengevaluasi kinerja proyek secara berkala.

## BAB 4. BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN

### 4.1 Anggaran Biaya

No	Jenis Pengeluaran	Sumber Dana	Besaran Dana
1	Peralatan	FitTasty	Rp 1.300.000
2	Bahan Habis Pakai	FitTasty	Rp 3.500.000
3	Biaya Promosi Online	FitTasty	Rp 770.000
4	Biaya Lain-Lain	FitTasty	Rp 830.000
Jumlah			Rp 6.400.000

### 4.2 Jadwal Kegiatan

No	Jenis Kegiatan	Minggu				Penanggung Jawab
		1	2	3	4	
1	Persiapan dan Pengadaan Peralatan	✓				Salsa Seva Yuliana (Anggota Tim 3)
2	Pembelian Bahan Baku	✓				Yohanes Dimas Pratama (Ketua Tim)
3	Promosi Online		✓	✓		Shifatush Shafwah (Anggota tim 1)
4	Pelaksanaan Produksi		✓	✓		Yohanes Dimas Pratama (Ketua Tim)
5	Pengemasan Produk		✓	✓		Warih Prasetyaningtyas (Anggota Tim 2)
6	Penyusunan Laporan Kemajuan				✓	Shifatush Shafwah (Anggota tim 1)
7	Penyusunan dan Publikasi Karya Ilmiah				✓	Salsa Seva Yuliana (Anggota Tim 3)
8	Penyusunan Laporan Akhir				✓	Warih Prasetyaningtyas (Anggota Tim 2)

## DAFTAR PUSTAKA

Ulfidah, L., Silfina Silatur Rohmih, R., Ningtias, D., Qomariyah, S., & Tri Maryuni, D. (2017). BULORTIBET (Bubur Kelor Anti Diabetes) sebagai Diet Alternatif Penderita Diabetes. Proposal Program Kreativitas Mahasiswa Kewirausahaan (PKM-K). Universitas Nahdlatul Ulama Surabaya.

Erman, B., Hasan, A. H., Habi Burrahman, Z. S., & Pratama, A. D. (2021). "FOODFIT" Inovasi Paket Makanan Sehat untuk Upaya Preventif High Cholesterol di Kalangan Mahasiswa. Institut Teknologi Sepuluh Nopember, Surabaya.

Hapsari, A. S., Sutanto, D. A., Mahbubi, Z. Z., & Aryanti, A. A. (2024). Green Bite: Salad Wrap Solusi Praktis untuk Pola Hidup Sehat. Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Permatasari, S. G., Hanifah, A., & Salma, A. N. P. (2024). Inovasi Makanan Sehat dan Praktis: Pengembangan Usaha Salad Wrap 'Crunch n Roll' Sebagai Solusi Gaya Hidup Sehat. Universitas Muhammadiyah Surakarta.

## LAMPIRAN 1. BIODATA TIM

### 1. Biodata Ketua

#### A. Identitas Diri

No	Profil	Keterangan
1	Nama Lengkap	Yohanes Dimas Pratama
2	Jenis Kelamin	Laki-Laki
3	Program Studi	Teknik Informatika
4	NIM	A11.2021.13254
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Semarang, 10 Januari 2003
6	Alamat e-mail	yohanesdimas888@gmail.com
7	Nomor Telepon / HP	081839778669

#### B. Kegiatan Kemahasiswaan yang Sedang atau Pernah Diikuti

No	Jenis Kegiatan	Status dalam Kegiatan	Waktu dan Tempat
1			
2			

#### C. Penghargaan yang Pernah Diterima

No	Jenis Penghargaan	Pihak Pemberi Penghargaan	Tahun

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.

Semarang, 21 April 2025



Ketua Tim  
Yohanes Dimas Pratama

## 2. Biodata Anggota 1

### A. Identitas Diri

No	Profil	Keterangan
1	Nama Lengkap	Shifatush Shafwah
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	Teknik Informatika
4	NIM	A11.2022.14078
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Pemalang, 3 Desember 2003
6	Alamat e-mail	shifatushshafwah3@gmail.com
7	Nomor Telepon / HP	089651931504

### B. Kegiatan Kemahasiswaan yang Sedang atau Pernah Diikuti

No	Jenis Kegiatan	Status dalam Kegiatan	Waktu dan Tempat
1			
2			

### C. Penghargaan yang Pernah Diterima

No	Jenis Penghargaan	Pihak Pemberi Penghargaan	Tahun

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.

Semarang, 21 April 2024



Anggota Tim 1  
Shifatush Shafwah

### 3. Biodata Anggota 2

#### A. Identitas Diri

No	Profil	Keterangan
1	Nama Lengkap	Warih Prasetyaningtyas
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	Teknik Informatika
4	NIM	A11.2022.14454
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Pati, 8 Desember 2003
6	Alamat e-mail	Warih.Prasetyaningtyas@gmail.com
7	Nomor Telepon / HP	05226204068

#### B. Kegiatan Kemahasiswaan yang Sedang atau Pernah Diikuti

No	Jenis Kegiatan	Status dalam Kegiatan	Waktu dan Tempat
1			
2			

#### C. Penghargaan yang Pernah Diterima

No	Jenis Penghargaan	Pihak Pemberi Penghargaan	Tahun

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.

Semarang, 21 April 2025



Anggota Tim 2  
Warih Prasetyaningtyas

#### 4. Biodata Anggota 3

##### A. Identitas Diri

No	Profil	Keterangan
1	Nama Lengkap	Salsa Seva Yuliana
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	Teknik Informatika
4	NIM	A11.2022.14672
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Grobogan, 12 Juli 2004
6	Alamat e-mail	salsaseva6@gmail.com
7	Nomor Telepon / HP	082237000478

##### B. Kegiatan Kemahasiswaan yang Sedang atau Pernah Diikuti

No	Jenis Kegiatan	Status dalam Kegiatan	Waktu dan Tempat
1			
2			

##### C. Penghargaan yang Pernah Diterima

No	Jenis Penghargaan	Pihak Pemberi Penghargaan	Tahun

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.

Semarang, 21 April 2024



Anggota Tim 3  
Salsa Seva Yuliana

**LAMPIRAN 2. JUSTIFIKASI ANGGARAN KEGIATAN**

NO	Jenis Pengeluaran	Volume	Harga Satuan	Total
1	Peralatan			
	Kompor	1 Pcs	Rp 500.000	Rp 500.000
	Panci	1 pcs	Rp 300.000	Rp 300.000
	Gas	1 pcs	Rp 50.000	Rp 50.000
	Pisau dapur	3 pcs	Rp 50.000	Rp 150.000
	Talenan	3 pcs	Rp 50.000	Rp 150.000
	Wadah makanan	3 pcs	Rp 50.000	Rp 150.000
Sub Total				Rp 1.300.000
2	Bahan Habis Pakai			
	Rice Papper	50 Bungkus	Rp 20.000	Rp 1.000.000
	Wortel	10 kg	Rp 15.000	Rp 150.000
	Timun	5 kg	Rp 10.000	Rp 50.000
	Kol Ungu	10 kg	Rp 25.000	Rp 250.000
	Selada	10 kg	Rp 20.000	Rp 200.000
	Mayonaise	25 Sachet	Rp 10.000	Rp 250.000
	Ayam Fillet	15 kg	Rp 40.000	Rp 600.000
	Smoked Beef	20 Bungkus	Rp 50.000	Rp 1.000.000
Sub Total				Rp 3.500.000
3	Biaya Promosi Online			
	Instagram	7 hari	Rp 50.000	Rp 350.000
	Facebook	7 hari	Rp 20.000	Rp 140.000
	TikTok	7 hari	Rp 40.000	Rp 280.000
	Sub Total			Rp 770.000
4	Biaya Lain-Lain			
	Transportasi bahan baku (bensin Pertalite)	20 liter	Rp 10.000	Rp 200.000
	Kemasan makanan (plastik kresek, bungkus kertas)	500 pcs	Rp 1.200	Rp 600.000
	Alat tulis	10 pcs	Rp 3.000	Rp 30.000
	Sub Total			Rp 830.000
Grand Total				Rp 6.400.000

**LAMPIRAN 3. SUSUNAN TIM PENGUSUL DAN PEMBAGIAN TUGAS**

No	Nama/NIM	Program Studi	Bidang Ilmu	Alokasi Waktu	Uraian Tugas
1	Yohanes Dimas Pratama (A11.2021.13254)	Ilmu Komputer	Teknik Informatika	20 jam / minggu	Mengkoordinasi tim, mengelola administrasi, merancang strategi pemasaran.
2	Shifatush Shafwah (A11.2022.14078)	Ilmu Komputer	Teknik Informatika	15 jam / minggu	Merancang menu makanan sehat, menghitung nutrisi, memastikan kualitas bahan makanan.
3	Salsa Seva Yuliana (A11.2022.14672)	Ilmu Komputer	Teknik Informatika	15 jam / minggu	Mengembangkan resep, mengatur proses produksi, menjamin keamanan pangan.
4	Warih Prasetyaningtyas (A11.2022.14454)	Ilmu Komputer	Teknik Informatika	10 jam / minggu	Membangun dan mengelola website, mengelola media sosial, menangani sistem pembayaran online.

**LAMPIRAN 4. SURAT PERNYATAAN KETUA TIM PENGUSUL**  
**SURAT PERNYATAAN KETUA TIM PENGUSUL**

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama Ketua Tim : Yohanes Dimas Pratama  
Nomor Induk Mahasiswa : A11.2021.13254  
Program Studi : Teknik Informatika  
Nama Dosen Pendamping : Moh. Sidiq S.Si., M.Kom  
Perguruan Tinggi : Universitas Dian Nuswantoro

Dengan ini menyatakan bahwa proposal PKM-K saya dengan judul (Judul kegiatan) yang diusulkan untuk tahun anggaran 2025 adalah:

1. Asli karya kami dan belum pernah dibiayai oleh lembaga atau sumber dana lain, dan tidak dibuat dengan menggunakan kecerdasan buatan/artificial intelligence (AI).
2. Kami berkomitmen untuk menjalankan kegiatan PKM secara sungguh-sungguh hingga selesai.

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 sebenar – benarnya.

Semarang, 21 April 2025



Ketua Tim  
Yohanes Dimas Pratama