



PROPOSAL PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN UMKM MEBEL “SABAR
NARIMO” KECAMATAN PANCUR KABUPATEN REMBANG**

**BIDANG KEGIATAN
PKM ARTIKEL ILMIAH**

Diusulkan oleh:

Farida Dwi Andarini; 16030050; 2016

Diah Rafika Sari; 15010077; 2015

Suci Ayu Choirika Roesaliya; 14010101; 2014

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI YPPI REMBANG

REMBANG

2017

PENGESAHAN PKM ARTIKEL ILMIAH

1. Judul Kegiatan : Analisis Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Mebel “Sabar Narimo” Kecamatan Pancur Kabupaten Rembang
2. Bidang Kegiatan : PKM-AI
3. Ketua Pelaksana Kegiatan
 - a. Nama Lengkap : Farida Dwi Andarini
 - b. NIM : 16030050
 - c. Jurusan : Akuntansi
 - d. Universitas/Institut/Politeknik : Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YPPI Rembang
 - e. Alamat Rumah dan No Tel./HP : Desa Sale RT 02 / RW 05 Sale Rembang, telp., hp. 082220017251
 - f. Email : faridadwiar31@gmail.com
4. Anggota Pelaksana Kegiatan/Penulis : 2 orang
5. Dosen Pendamping
 - a. Nama Lengkap dan Gelar : A. Aviv Mahmudi S.Kom., M.Kom
 - b. NIDN :
 - c. Alamat Rumah dan No Tel./HP :

Rembang, 05 Desember 2017

Menyetujui
Ketua Program Studi Manajemen ,

Ketua Pelaksana Kegiatan

(Dian Anita Sari S.E., M.M)
NIP/NIK

(Farida Dwi Andarini)
NIM. 16030050

PUKET III STIE YPPI Rembang

Dosen Pendamping

(Muhammad Tahwin, S.E., M.Si)
NIP/NIK

A. Aviv Mahmudi, S.Kom., M.Kom.
NID.

ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN UMKM MEBEL “SABAR NARIMO” KECAMATAN PANCUR KABUPATEN REMBANG

(Farida Dwi Andarini, Diah Rafika Sari, Suci Ayu Choirika Roesaliya)

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YPPI Rembang

ABSTRAKSI

UMKM Mebel “Sabar Narimo” yang terletak di Desa Johogunung RT 02 RW 01 Kecamatan Pancur ini telah berdiri pada tahun 2009 dengan dibantu oleh empat tenaga kerja. Lokasi usaha berada di depan rumah pemilik UMKM menggunakan bangunan seluas 200 m². Usaha milik Bapak Suwignyo ini memproduksi mebel. Dalam pelaksanaan kegiatan Kuliah Kerja Usaha (KKU), UMKM Mebel “Sabar Narimo” hanya memproduksi pada saat ada pemesanan, lokasi yang sulit dijangkau, kurangnya media pemasaran karena strategi pemasaran dilakukan hanya melalui media mulut ke mulut atau *word of mouth*, kurang meluasnya pemasaran, belum adanya papan nama atau *banner* serta penunjuk arah lokasi UMKM dan belum memiliki pencatatan laporan keuangan.

Dalam pelaksanaan program KKU dilakukan dengan memasarkan secara langsung ke institusi-institusi pendidikan di daerah Rembang dengan menyebarkan kartu nama dan brosur sehingga dapat meningkatkan penjualan. Selain itu membuat dan memasang papan nama atau *banner* dan papan penunjuk arah. Dengan adanya papan nama atau *banner* yang dipasang di lokasi UMKM sebagai identitas UMKM dan papan penunjuk arah yang digunakan untuk menunjukkan lokasi UMKM. Dan menghasilkan laporan keuangan sederhana yang dilakukan untuk mencatat transaksi keuangan UMKM.

Adapun hasil dari pengembangan usaha oleh Tim KKU “Sabar Narimo” yaitu UMKM lebih dikenal oleh masyarakat disekitar wilayah Rembang. Masyarakat juga mengetahui produk dan harga yang ditawarkan oleh UMKM. Setelah adanya pelatihan laporan keuangan sederhana, pemilik UMKM dapat membuat laporan keuangan sendiri dengan menggunakan pencatatan sederhana. Dari hasil survei pengenalan dan minat, sebesar 48% masyarakat Desa Johogunung mengenal mebel “Sabar Narimo”. Sedangkan sisanya tidak mengenal mebel “Sabar Narimo” dan sebesar 32 orang menyatakan berminat membeli atau memesan produk mebel “Sabar Narimo”.

Kata Kunci: pemasaran secara langsung, promosi dan laporan keuangan sederhana

PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia mempunyai peranan yang sangat penting dalam membangun perekonomian bangsa. Bentuk usaha inilah yang cepat pulih dapat bertahan pada saat Indonesia dilanda krisis ekonomi pada tahun 1998 dibandingkan dengan usaha-usaha yang berskala besar (Suciningtyas, 2015).

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu bagian penting dari perekonomian suatu negara ataupun suatu daerah, tidak terkecuali di Indonesia. Pengembangan sektor Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) memberikan makna tersendiri pada usaha peningkatan pertumbuhan ekonomi serta dalam usaha menekan angka kemiskinan suatu negara. Pertumbuhan dan pengembangan sektor UMKM sering diartikan sebagai salah satu indikator keberhasilan pembangunan, khususnya bagi negara-negara yang memiliki income perkapita yang rendah.

Kabupaten Rembang memiliki beberapa keunggulan produk yang berbahan baku dari sumber daya laut dan bukan sumber daya laut (Disperindakop, 2016). UMKM mebel merupakan produk unggulan dari Kabupaten Rembang yang berbahan baku bukan dari sumber daya laut, selain produk unggulan di daerah lainnya diantaranya batik tulis lasem, pembuatan kapal, pembuatan garam, kerajinan bordir dan pembuatan tempe (Mahmudi, Tahwin, 2016).

UMKM mebel yang ada di Kabupaten Rembang salah satunya adalah bernama Sabar Narimo yang bergerak dalam bidang usaha mebel yang berada di Desa Johogunung RT 02 RW 01 Kecamatan Pancur, Kabupaten Rembang. Usaha ini telah beroperasi dan memproduksi selama ± 7 tahun. Dalam memproduksi mebel, Sabar Narimo memiliki tenaga kerja berjumlah 4 (empat) orang yang mempunyai kemampuan yang baik dalam bidangnya, dan mengutamakan kualitas produk yang dihasilkan. Melihat potensi UMKM “Sabar Narimo” yang berkemauan kuat untuk mengembangkan usahanya dengan mengutamakan kualitas produk sehingga mampu memenuhi keinginan konsumen.

Untuk memaksimalkan perluasan pemasaran, pemilik UMKM memanfaatkan rekanan yang dikenalnya, sehingga rekanan yang sudah memesan dan mendapatkan hasil produk yang berkualitas akan merekomendasikan kepada rekanan yang lain. Menurut Philip Kotler (2002:9) pemasaran adalah suatu proses sosial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan, menawarkan, dan secara bebas mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain.

Bahan baku yang melimpah dengan kualitas yang baik dapat menghasilkan produk seperti meja, kursi, almari, kusen, tempat tidur, rak buku dan lain-lain. Pada lokasi UMKM “Sabar Narimo” terdapat institusi-institusi pendidikan yang membutuhkan peralatan mebel seperti rak buku, meja, kursi sehingga memungkinkan untuk dilakukan pemasaran secara langsung.

Kendala yang dihadapi UMKM “Sabar Narimo” adalah masih terbatasnya media pemasaran yang digunakan saat ini adalah *word of mouth* (mulut ke mulut), dengan strategi tersebut kelangsungan kegiatan produksi akan memproduksi pada saat ada pemesanan untuk itu dilakukan strategi pemasaran secara langsung ke institusi-institusi pendidikan. *Word of mouth marketing* adalah usaha pemasaran yang memicu konsumen untuk senantiasa membicarakan, mempromosikan, merekomendasikan dan menjual produk atau merek kepada konsumen lainnya (Kotler dan Keller, 2007:204). *Word of*

mouth adalah tindakan konsumen memberikan informasi kepada konsumen lainnya (antar pribadi), non komersial, baik tentang merek, produk maupun jasa (Ali Hasan, 2012:32).

Selain masalah pemasaran UMKM “Sabar Narimo” juga mempunyai masalah dalam pencatatan laporan keuangan karena masih bercampur dengan keuangan keluarga, padahal dalam dunia usaha pencatatan keuangan yang baik akan menjadikan sirkulasi keuangan UMKM akan berjalan dengan tertib, UMKM dapat mengetahui besarnya pengeluaran, pendapatan dan tingkat laba yang diperoleh pada setiap periode. Laporan keuangan merupakan hasil akhir dari proses akuntansi yang meliputi dua laporan utama yakni neraca dan laporan laba rugi. Laporan keuangan disusun dengan maksud untuk menyediakan informasi keuangan suatu usaha kepada pihak yang berkepentingan (Sutrisno, 2012:9).

Masalah lain yaitu belum mempunyai armada penjualan sendiri, jika terdapat pesanan yang akan diantar ke konsumen maka harus menyewa armada penjualan, jarak ditempuh ke lokasi UMKM cukup jauh dari jalan raya dan belum memiliki papan nama atau *banner*. Jumlah penduduk yang besar serta banyaknya peminat mebel dari kayu jati merupakan peluang besar bagi pemilik UMKM. Bagi usaha mebel “Sabar Narimo” terdapat pesaing yang bergerak dalam bidang usaha yang sama di satu wilayah.

Pelaksanaan kegiatan KKU pada UMKM sasaran dalam pelaksanaan KKU STIE YPPI Rembang di UMKM “Sabar Narimo” berdasarkan uraian di atas yaitu dilakukan pemasaran secara langsung ke institusi-institusi pendidikan di wilayah Kabupaten Rembang dan mendampingi dalam pengembangan perluasan pemasaran dengan membuat media pemasaran seperti kartu nama, brosur, papan nama atau *banner*, dan penunjuk arah. Selain itu juga dengan membuat laporan keuangan perusahaan.

TUJUAN

Adapun tujuan dari artikel ilmiah ini adalah untuk menambah pengetahuan serta membangun dan mengembangkan usaha mebel “Sabar Narimo” sehingga mampu memperluas pasar dan bersaing dengan usaha lainnya.

METODE

Metode yang digunakan untuk meningkatkan penjualan mebel “Sabar Narimo” yaitu dengan perluasan pemasaran dan optimalisasi media pemasaran.

Tabel 1.
Kegiatan Perluasan Pemasaran dan Optimalisasi Media Pemasaran

No.	Metode	Waktu	Luaran
1.	Melakukan pra survey	06 Oktober 2016 (Pra survey dilakukan selama satu hari)	Meminta ijin untuk melakukan kegiatan KKU serta memperkenalkan diri dengan maksud dan tujuan penulis melakukan kegiatan di UMKM.
2.	Melakukan pembuatan media pemasaran.	17 Oktober s/d 22 Oktober 2016 (Pembuatan dan konsultasi dengan pemilik dilakukan selama satu minggu)	Mengetahui pentingnya pengenalan produk kepada masyarakat umum dan institusi pendidikan.
3.	Membantu mendapatkan informasi tentang perijinan usaha mebel di KPPT	03 November 2016 (Pelaksanaan untuk mendapatkan informasi dilakukan selama satu hari)	Mengetahui persyaratan yang harus dipenuhi untuk membuat ijin usaha.
4.	Melakukan pemasaran secara langsung.	05 s/d 07 November 2016 (Pelaksanaan pemasaran secara langsung dilakukan selama tiga hari)	Meningkatnya pesanan dan penjualan produk mebel.
5.	Pelatihan laporan keuangan sederhana	11 s/d 15 November 2016 (Pelaksanaan pelatihan laporan keuangan dilakukan selama satu minggu)	1. Meningkatnya kemampuan pemilik dalam pengelolaan laporan keuangan sederhana. 2. Mengetahui tingkat pengeluaran dan pemasukan yang dihasilkan.

Sumber: Pelaksanaan KKU di UMKM mebel “Sabar Narimo”, 2016

Pelaksanaan KKU di UMKM mebel “Sabar Narimo berlangsung selama 36 hari, dimulai dari tanggal 06 Oktober 2016 sampai dengan 11 November 2016 di Desa Johogunung Kecamatan Pancur. Dalam pelaksanaannya penulis melakukan beberapa tahap, sebagaimana Gambar 1 berikut ini.

PERLUASAN PEMASARAN DAN OPTIMALISASI MEDIA PEMASARAN

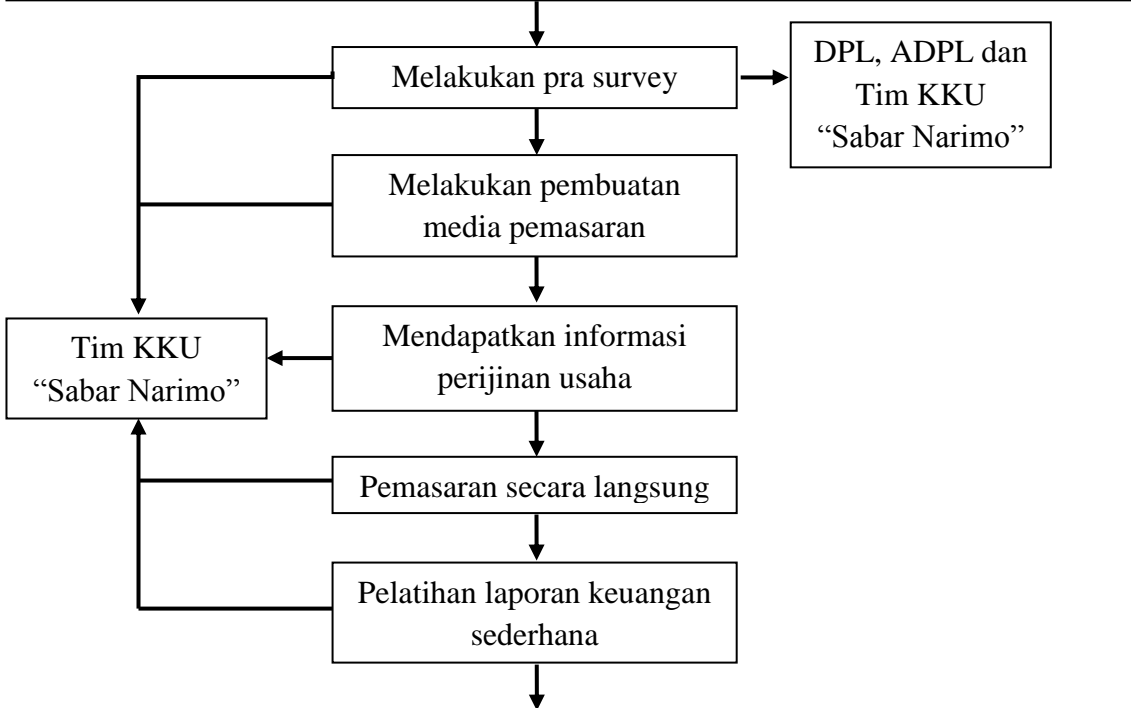


- MENGIDENTIFIKASI PERMASALAHAN UMKM SABAR NARIMO
1. Kurangnya media pemasaran.
 2. Belum memiliki papan nama atau *banner* dan penunjuk arah lokasi UMKM.
 3. Belum memiliki pencatatan laporan keuangan.



SOLUSI YANG DITAWARKAN

Optimalisasi Media Pemasaran dan Perluasan Pemasaran untuk Pengembangan UMKM Mebel “Sabar Narimo”



EVALUASI KEGIATAN PENGEMBANGAN USAHA



- HASIL SETELAH PENGEMBANGAN USAHA
1. Mendapat izin untuk melakukan KKU di UMKM.
 2. Mengetahui pentingnya pengenalan produk kepada masyarakat umum dan institusi pendidikan.
 3. Mengetahui persyaratan yang harus dipenuhi untuk membuat ijin usaha.
 4. Meningkatnya pesanan dan penjualan produk mebel.

5. Meningkatnya kemampuan pemilik dalam pengelolaan laporan keuangan sederhana.

Gambar 1.
Metode Pelaksanaan KKU

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dari pengembangan usaha selama melaksanakan KKU di UMKM mebel “Sabar Narimo” Desa Johogunung Kecamatan Pancur Kabupaten Rembang. Pelaksanaan program pengembangan usaha Tim KKU “Sabar Narimo” lebih menekankan pada promosi. Promosi dilakukan dengan cara yaitu (1) membuat kartu nama yang memudahkan konsumen untuk mengetahui kontak pemilik UMKM; (2) membuat brosur yang berisi tentang informasi produk mebel “Sabar Narimo”; (3) membuat papan penunjuk arah yang memudahkan konsumen dari luar desa menemukan lokasi UMKM “Sabar Narimo”; (4) membuat papan nama dimana dengan adanya nama usaha ini konsumen tahu keberadaan UMKM “Sabar Narimo”; (5) melakukan pemasaran secara langsung di institusi pendidikan dan instansi-instansi untuk meningkatkan penjualan.

Bukti mebel “Sabar Narimo” dikenal dan minat masyarakat terbukti dari hasil survei. Responden yang diambil berjumlah 60 orang yaitu masyarakat Desa Johogunung. Untuk teknik pengambilan sampel menggunakan teknik *purposive sampling* dengan kriteria tertentu yaitu 1) masyarakat desa Johogunung, 2) responden dipilih untuk mewakili populasinya. Hasil dari survei tentang pengenalan dan minat masyarakat desa Johogunung dapat dilihat pada tabel 2 berikut ini.

Tabel 2.
Hasil Survei Pengenalan dan Minat Masyarakat Desa Johogunung

No.	Pertanyaan	Jawaban	
		Ya	Tidak
1.	Apakah Anda mengenal mebel “Sabar Narimo”?	48	12
2.	Apakah Anda berminat untuk membeli atau memesan produk mebel “Sabar Narimo”?	32	28

Sumber: Pelaksanaan KKU mebel “Sabar Narimo”, 2016

Hasil survei pada tabel 2 tentang pengenalan dan minat masyarakat Desa Johogunung di atas menunjukkan bahwa 48% (dari 60 sampel rumah tangga) masyarakat Desa Johogunung mengenal mebel “Sabar Narimo”. Sedangkan sisanya tidak mengenal mebel “Sabar Narimo”. Dari 48% (dari 48 sampel rumah tangga) masyarakat Desa Johogunung yang mengenal mebel “Sabar Narimo”, sebesar 32 orang menyatakan berminat membeli atau memesan produk mebel “Sabar Narimo”

dikarenakan kualitas produk yang terjamin. Sedangkan 28 orang tidak berminat membeli atau memesan produk mebel “Sabar Narimo” dikarenakan belum ada dana.

Hasil dari pengembangan usaha oleh Tim KKU “Sabar Narimo” yaitu UMKM lebih dikenal oleh masyarakat disekitar wilayah Rembang. Masyarakat juga mengetahui produk dan harga yang ditawarkan oleh UMKM. Setelah adanya pelatihan laporan keuangan sederhana, pemilik UMKM dapat membuat laporan keuangan sendiri dengan menggunakan pencatatan sederhana. Isi laporan keuangan tersebut yaitu: (1) laporan arus kas (*cash flow*) di dalamnya terdapat jurnal penerimaan kas dan pengeluaran kas dan (2) laporan laba rugi. Selain bisa membuat laporan keuangan sendiri pemilik UMKM “Sabar Narimo” juga sudah memisahkan antara uang pribadi dengan uang untuk usaha.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa kegiatan pengembangan usaha melalui KKU dengan program perluasan pemasaran dan optimalisasi media pemasaran dapat dikenal oleh masyarakat umum di sekitar wilayah Rembang dan meningkatkan pesanan dan penjualan produk mebel.

UCAPAN TERIMAKASIH

Pada kesempatan ini penyusun mengucapkan terima kasih kepada berbagai pihak yang telah bersedia memberikan bantuan, saran, pendapat serta dorongan semangat atas terselesaikannya penulisan laporan KKU ini, terutama kepada:

1. Diknas Provinsi Jawa Tengah
2. Bapak Muhammad Asrori, SE., M.Si. selaku Ketua STIE YPPI Rembang.
3. Ibu Anik Nurhidayati, SE., MM. selaku Ketua LPPM STIE YPPI Rembang.
4. Bapak A. Aviv Mahmudi S.Kom., M.Kom selaku Dosen Pembimbing Lapangan yang telah menuntun penyusun dalam menyelesaikan laporan ini dengan baik.
5. Bapak Rifqi Suprpto, SP., MM. Selaku Asisten Dosen Pembimbing Lapangan yang telah memberikan pengarahannya dan nasehat selama masa KKU.
6. Bapak Suwignyo selaku pemilik UMKM dan seluruh karyawan dari UMKM yang telah membantu dan bersedia bekerjasama.
7. Segenap keluarga penyusun yang telah memberikan dukungan dan selalu memberi doa di saat pelaksanaan maupun penyusunan laporan KKU.
8. Rekan-rekan dan staf STIE YPPI Rembang, serta semua pihak yang tidak mungkin penyusun sebutkan satu persatu, yang secara langsung maupun tidak langsung membantu kelancaran pembuatan laporan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali Hasan, 2010, *Marketing*, Yogyakarta: Media Presindo.
- Dinas Perindustrian, Perdagangan Koperasi dan UMKM Kabupaten Rembang, 2016, *Profil UMKM di Kabupaten Rembang*.
- DP2M, 2016, *Pedoman Program Kreativitas Mahasiswa Tahun 2017*, Jakarta: DIKTI.
- Kotler dan Keller, 2007, *Manajemen Pemasaran*. vol. 1, Edisi 12, Fakultas Ekonomi, UI, Jakarta.
- Kotler Philip, 2002, *Manajemen Pemasaran Edisi Milenium*, Jakarta: SMTG Desa Putera.
- Mahmudi A.Aviv dan Muhammad Tahwin, 2016, Penentuan Produk Unggulan Daerah Menggunakan Kombinasi Metode AHP dan Topsis (Studi Kasus Kabupaten Rembang), *Jurnal Informatika*, pp 1-10.
- Suciningtyas, Andi Prasetyo Utomo dan Pratomo Setiaji, 2015, Sistem Informasi Geografis Visualisasi Merek dan Desain Industri UMKM Berpotensi HKI di Kabupaten Kudus, *Jurnal SIMETRIS*, vol. 6 no.2, pp 399-404.
- Sutrisno, 2012, *Manajemen Keuangan Teori, Konsep dan Aplikasi*, EKONISIA, Yogyakarta.

Lampiran 1. Biodata Ketua

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap (dengan Gelar)	Farida Dwi Andarini
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	Akuntansi
4	NIM	16030050
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Tuban, 31 Maret 1998
6	E-mail	faridadwiar31@gmail.com
7	Nomor Telepon/HP	085748514310

B. Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMA
Nama Institusi	SDN 3 SIDOHARJO	SMPN 1 SENORI	MAN 1 MODEL BOJONEGORO
Jurusan	-	-	IPS
Tahun Masuk-Lulus	2006-2011	2011-2014	2014-2016

C. Pemakalah Seminar Ilmiah (*Oral Presentasi*)

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

D. Penghargaan dalam 10 tahun terakhir (dari pemerintah, asosiasi atau institusi lainnya)

No	Jenis Penghargaan	Institusi 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 ketidak-sesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi. Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Hibah PKM-AI.

Rembang, 05 Desember 2017
Pengusul,

(Farida Dwi Andarini)

Lampiran 2. Biodata Anggota

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap (dengan Gelar)	Diah Rafika Sari
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	Manajemen
4	NIM	15010077
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Rembang, 25 Juli 1995
6	E-mail	fifidiah414@gmail.com
7	Nomor Telepon/HP	082220017251

B. Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMA
Nama Institusi	SDN KUTOHARJO 3	SMPK OV SLAMET RIYADI	SMK YOS SUDARSO
Jurusan			PEMASARAN
Tahun Masuk- Lulus	2003-2008	2008-2012	2012-2014

C. Pemakalah Seminar Ilmiah (*Oral Presentasi*)

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

D. Penghargaan dalam 10 tahun terakhir (dari pemerintah, asosiasi atau institusi lainnya)

No	Jenis Penghargaan	Institusi 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 ketidak-sesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi. Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Hibah PKM-AI.

Rembang, 05 Desember 2017
Pengusul,

(Diah Rafika Sari)

Lampiran 3. Biodata Anggota

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap (dengan Gelar)	Suci Ayu Choirika Roesaliya
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	Manajemen
4	NIM	14010101
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Rembang, 11 Januari 1995
6	E-mail	suci.ayu73@gmail.com
7	Nomor Telepon/HP	085600436319

B. Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMA
Nama Institusi	SD N 1 Sale	SMP N 1 Sale	SMA N 1 Sale
Jurusan	-	-	IPS
Tahun Masuk-Lulus	2000-2006	2006-2009	2009-2012

C. Pemakalah Seminar Ilmiah (*Oral Presentasi*)

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

D. Penghargaan dalam 10 tahun terakhir (dari pemerintah, asosiasi atau institusi lainnya)

No	Jenis Penghargaan	Institusi 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 ketidak-sesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi. Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Hibah PKM-AI.

Rembang, 05 Desember 2017
Pengusul,

(Suci Ayu Choirika Roesaliya)

SURAT PERNYATAAN SUMBER TULISAN PKM-AI

Saya yang menandatangani Surat Pernyataan ini:

- Nama : Farida Dwi Andarini
- NIM : 16030050

- 1) Menyatakan bahwa PKM-AI yang saya tuliskan bersama anggota tim lainnya benar bersumber dari kegiatan yang telah dilakukan:
 - Nyatakan Program Kegiatan (KKU -
- 2) Naskah ini belum diterbitkan/dipublikasikan dalam bentuk prosiding maupun jurnal sebelumnya.