

**USULAN PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA**

***COUPLE CLOTHING COMPANY BY M.O.D ( My Own Design )***

**SEBAGAI WAHANA BERGAYA REMAJA**

**BIDANG KEGIATAN:**

**PKMK**

**Disusun oleh,**

1. **Khusnul Khotimah 2601409001/2009**
2. **Iis Afriatiningsih 2501410066/2010**
3. **Diah Kartika Sari 2101409056/2009**
4. **Eka Listiani Annur 2411410044/2010**

**UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG**

**SEMARANG**

**2011**

**HALAMAN PENGESAHAN**

**USULAN PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA**

1. Judul Kegiatan : *COUPLE CLOTHING COMPANY BY M.O.D ( My Own Design )* Sebagai Wahana Bergaya Remaja

2. Bidang Kegiatan : ( )PKMP ( v) PKMK

 ( )PKMT ( ) PKMM

3. Bidang ilmu : ( ) Kesehatan ( ) Pertanian

 ( ) MIPA ( ) Teknologi Rekayasa

 (v ) Sosial Ekonomi ( ) Humaniora

4. Ketua Pelaksana Kegiatan

a. Nama Lengkap : Khusnul Khotimah

1. NIM : 2601409001
2. Jurusan/Prodi : BSJ/P. Bahasa dan Sastra Jawa
3. Universitas : Universitas Negeri Semarang
4. Alamat Rumah/Telp./fax. : Jl. Mbah Singayuda Rt/Rw 06/01 Desa Traju Kec. Bumijawa Kab. Tegal

f. Alamat email : khusnultrz@yahoo.co.id

5. Anggota Pelaksana Kegiatan : 3 orang

6. Dosen Pendamping

 a. Nama Lengkap dan Gelar : Mujimin, S.Pd

##  b. N I P : 197209272005011002

 c. Alamat Rumah/ No. Telp : Jl. Seudati III/E-21 PAA PDK Payung /08122808093

7. Biaya Kegiatan Total

 a. Dikti : Rp 6.000.000;-

 b. Sumber Lain : Tidak ada

8. Jangka Waktu Pelaksanaan :1 Bulan

 Semarang, Oktober 2011

Menyetujui :

a.n Ketua Jurusan Bahasa Jawa Ketua Pelaksana,

Drs. Agus Yuwono, M.Si Khusnul Khotimah

NIP :196812151993031003 NIM : 2601409001

Pembantu Rektor Bidang Kemahasiswaan Dosen Pendamping,

Dr. Masrukhi, M. Pd Mujimin, S.Pd

## NIP. 1962050819880031002 NIP: 197209272005011002

**KATA PENGANTAR**

Puji syukur kehadirat Allah SWT atas rahmat dan hidayah-Nya, kami dapat menyelesaikan karya tulis yang berjudul “*COUPLE CLOTHING COMPANY BY M.O.D (My Own Design)* SEBAGAI WAHANA BERGAYA REMAJA” dengan Baik oleh Mahasiswa Bahasa Jawa Universitas Negeri Semarang. Dalam rangka Program Kreatifitas Mahasiswa Kewirausahaan (PKM-K).

Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih kepada berbagai pihak yang telah berkontribusi dalam pembuatan Karya Tulis ini, yaitu:

1. Allah SWT yang telah memberikan nikmatnya.
2. Prof. Dr. H. Soedijono SA, M. Si selaku rektor Universitas Negeri Semarang.
3. Drs. Dewa Made K, M. Pd. Sn selaku PD III bidang kemahasiswaan FBS.
4. Drs. Agus Yuwono, M.Pd, M.Psi selaku Kajur Bahasa Jawa.
5. Prembayun Miji Lestari, S.S., M.Hum selaku Dosen Pendamping.

Penulis menyadari bahwa Karya Tulis ini jauh dari sempurna, penulis mohon maaf apabila ada kesalahan dalam Karya Tulis ini. Semoga Karya Tulis ini bermanfaat bagi semua pihak. Akhir kata, saran dan kritik yang bersifat membangun tetap penulis harapkan.

Semarang, Mei 2012

Penulis

**DAFTAR ISI**

HALAMAN JUDUL i

HALAMAN PENGESAHAN USUL PKM-K ii

KATA PENGANTAR iii

DAFTAR ISI iv

ABSTRAK v

PENDAHULUAN

1. Latar Belakang 1
2. Rumusan Masalah 1
3. Tujuan Program 2
4. Luaran yang Diharapkan 2
5. Kegunaan Program 2

GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

1. Profil Konsumen 3
2. Potensi Sumber Daya 3
3. Arah Pemasaran 3
4. Peluang Pendapatan 4

PELAKSANAAN PROGRAM

1. Waktu dan Tempat Pelaksanaan 5
2. Tahapan Pelaksanaan 5
3. Jadwal Kegiatan Program 7
4. Rancangan Biaya 7

KESIMPULAN 8

LAMPIRAN 8

DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS 8

***COUPLE CLOTHING COMPANY BY M.O.D (My Own Design)* SEBAGAI WAHANA BERGAYA REMAJA**

Khusnul Khotimah¹, Iis Afriatiningsih ², Diah Kartika Sari ³. FBS¹, FBS², FBS³. Universitas Negeri Semarang (Unnes).

**ABSTRAK**

Perkembangan *clothing* di Semarang saat ini masih tertinggal apabila dibandingkan dengan kota-kota besar seperti Bandung, Jakarta dan Yogyakarta, baik dari designnya maupun kualitasnya. Begitu pula dengan distro-distro yang berada di kota Semarang, sebagian besar mereka hanya mengambil barang-barang dari luar kota dan tidak mempunyai bran (merk) sendiri. Padahal di luar kota Semarang banyak distro-distro lokal yang sukses dengan mengandalkan bran (merk) sendiri, seperti *ouvale research , cosmic, badger, eat* 347, dan lain-lain. Oleh karena itu kami akan merencanakan dan membuat *clothing* buatan sendiri atau lebih dikenal dengan “*hand made*”. Kami menyebutnya dengan **“** *Couple Clothing Company By M.O.D” (Couple Clothing Company By My Own Design).*

Tujuan dari pelaksanaan program ini adalah (1) Untuk mengetahui *Couple Clothing* yang di buat dengan menggunakan desain sendiri sesuai dengan keinginan (2) Melakukan strategi pemasaran *Couple Clothing Company By M.O.D (My Own Design)*. Adapun strategi pemasaran yang di lakukan dalam kegiatan ini yaitu melalui *facebook*, *blog* dan sejumlah catalog.

*COUPLE CLOTHING COMPANY BY M.O.D (My Own Design)* merupakan sebuah usaha yang mengarah pada penjualan kaos pasangan (*couple*) antara laki-laki dan perempuan dengan desain sesuai dengan keinginan (selera) konsumen dimana M.O.D adalah bran (merk) yang akan kami gunakan. Disini kami juga ingin membantu untuk menyelesaikan permasalahan bagi mereka yang berpasangan untuk tetap tampil sama dan mesra, dengan desain yang di inginkan konsumen, tanpa harus memesan banyak dengan harga yang relative terjangkau.

Kata kunci : *COUPLE CLOTHING,* Gaya Remaja

**PENDAHULUAN**

**Latar Belakang**

Saat ini perkembangan dunia *fashion* semakin bertambah, bukan hanya dari kalangan muda maupun tua. Khususnya pada kalangan muda, sehari-hari banyak orang berbondong-bondong memasuki area perbelanjaan, misalnya *mall, outlet fashion* pinggir jalan, *event fashion* di area tertentu, distro, dan lain-lain. Semua itu hanya untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari mereka. Sekarang ini, bagi mereka uang bukan menjadi sebuah alasan lagi tentunya tetapi karena dari segi penampilanlah yang menuntut mereka untuk bergaya trendi agar tidak menjadi anak muda yang ketinggalan jaman.

Setiap orang mempunyai karakter dan gaya *fashion* yang berbeda-beda. Contohnya perempuan, ada yang *feminin* ( karakter dan gaya *fashion girly* / cewek ), ada juga *tomboy* (berbusana seperti anak laki-laki yang hanya memakai kaos oblong dan celana *jeans*). Apalagi saat ini, di kalangan pelajar maupun mahasiswa yang khususnya bagi mereka yang berpasangan (perempuan dan laki-laki) ingin mempunyai *fashion* yang sama, pokoknya semua serba sama. Jika mereka ingin berbelanja sesuai dengan kebutuhan mereka, mereka harus menyiapkan waktu dan biaya yang relativ sesuai dengan apa yang mereka inginkan, yang mana tidak mudah untuk mendapatkannya dengan harga yang terjangkau. Khususnya hal kecil yaitu pakaian (kaos). Sampai saat ini jarang sekali toko pakaian yang menyediakannya. Jikapun ada, mereka hanya bisa memilih sebatas yang disediakan di toko tersebut.

Perkembangan *clothing* di Semarang saat ini masih tertinggal apabila dibandingkan dengan kota-kota besar seperti Bandung, Jakarta dan Yogyakarta, baik dari designnya maupun kualitasnya. Begitu pula dengan distro-distro yang berada di kota Semarang, sebagian besar mereka hanya mengambil barang-barang dari luar kota dan tidak mempunyai bran (merk) sendiri. Padahal di luar kota Semarang banyak distro-distro lokal yang sukses dengan mengandalkan bran (merk) sendiri, seperti *ouvale research , cosmic, badger, eat* 347, dan lain-lain.

Oleh karena itu kami akan merencanakan dan membuat *clothing* buatan sendiri atau lebih dikenal dengan “*hand made*”. Kami menyebutnya dengan **“** *Couple Clothing Company By M.O.D” (Couple Clothing Company By My Own Design).*

**Rumusan Masalah**

1. Apa itu *Couple Clothing Company By M.O.D (My Own Design)*?
2. Bagaimana strategi pemasaran *Couple Clothing Company By M.O.D (My Own Design)*?

**Tujuan Kegiatan**

1. Untuk mengetahui *Couple Clothing* yang di buat dengan menggunakan desain sendiri sesuai dengan keinginan.
2. Melakukan strategi pemasaran *Couple Clothing Company By M.O.D (My Own Design)*.

**Luaran Yang Diharapkan**

1. Terciptanya kaos pasangan (*Couple Clothing*) sesuai dengan keinginan/selera konsumen dengan desain dan kualitas yang bagus.
2. Terbentuknya usaha produksi *Couple Clothing Company By M.O.D (My Own Design)* sebagai wadah berwirausaha mahasiswa.

**Kegunaan Program**

1. Anggota kelompok

Bagi anggota kelompok yang terlibat, usaha ini sangat berguna untuk :

1. Mengembangkan jiwa wirausaha dan melatih kemandirian dengan membuka peluang usaha sendiri.
2. Mengaplikasikan kemampuan dalam mendesign baik secara manual maupun menggunakan komputer.
3. Masyarakat Umum
4. Untuk memenuhi kebutuhan pasar agar konsumen dapat mendesign sesuai dengan keinginan
5. Memudahkan konsumen dalam mencari kaos pasangan (*couple*)
6. Konsumen dapat mendapatkan barang tersebut dengan harga yang relative terjangkau

**GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA**

**Profil Konsumen**

 Saat ini di luar sana banyak juga *outlet* yang membuka untuk *design* dan *clothing*, namun mereka hanya akan memenuhi jika terdapat banyak pesanan (pesanan dalam jumlah yang besar, kira-kira > 20 kaos) . Untuk itu kami menciptakan suasana baru yaitu konsumen dapat membeli kaos minimal satu pasang dengan harga yang relative terjangkau dan kami merasa cocok jika kaos satu pasang tersebut adalah bagi mereka yang berpasangan (laki-laki dan perempuan) agar konsumen dapat mewujudkan dan merasakan indahnya hidup berpasangan dan menciptakan keromantisan di lingkungan.

 Usaha ini bergantung pada selera konsumen. Bagi konsumen yang kurang paham dan tidak mengetahui tentang design, kami juga menyediakan katalog macam – macam kaos pasangan (*couple*) dimana konsumen dapat melihat dan memesan sesuai dengan keinginan.

**Potensi Sumber Daya**

* 1. Kami mengambil kaos polos dari distributor tanpa bran (merk) agar lebih simple dan praktis dengan harga yang lebih murah dengan kualitas yang bagus.
	2. Kami sebagai pengelola usaha menjalankan tugasnya setelah mendapat rekomendasi dari konsumen yang telah memberikan design atau memesan design di tempat kami.
	3. Apabila banyak orderan atau pemesanan kaos dalam pembaharuan design, kami telah menyediakan tim design dan produksi.
	4. Fasilitas internet dan brosur dalam tehnik pemasaran (iklan).

**Arah Pemasaran**

 Sasaran pasar kami adalah mahasiswa UNNES (Universitas Negeri Semarang) dan mahasiswa umum pada khususnya, serta masyarakat umumnya yang ingin memakai couple clothing (kaos pasangan) dengan cara memesan di kontak kami yang telah disediakan baik dari brosur maupun internet (*facebook dan blog*).

 Kami memberikan fasilitas batas waktu pembuatan kaos couple tersebut hingga jadi, kurang lebih 3 hari (jika pesanan normal), karena kami menggunakan waktu tersebut untuk membeli bahan sablon, kaos dan tahap terakhir yaitu penyablonan.

**Peluang Pendapatan**

Penentuan harga kaos diperoleh dari harga produksi ditambah dengan laba.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Kaos polos | : | 20000 | (harga menyesuaikan bahan) |
| Ongkos sablon dan design | : | 15000 | (harga menyesuaikan bahan) |
|  |  | 35000 |  |  |  |
| Keuntungan (30% x 35000) | : | 10500 |  |  |  |
| Harga Penjualan |  | 45500 |  |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| maka : |  |  |
| harga couple (sepasang) |  | 91000 |
| laba 25 % |  | 22750 |

Harga penjualan kaos sewaktu-waktu dapat bertambah maupun berkurang sesuai dengan keadaan pasar saat ini. Harga penjualan yang relatif naik dapat diatasi dengan cara pembelian kaos polos dan bahan sablon dari distributor lebih banyak, agar harga dapat kami peroleh dengan harga yang lebih murah.

 Rencana harga tersebut untuk sepasang (*couple*). Jika pelaksanaan pemasaran dalam waktu 2 bulan dengan target 60 pasang, maka perkiraan sebagai berikut :

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Kaos (60 \*45500) | : | 2730000 |
| Ongkos sablon dan design (60 \*15000) | : | 900000 |
|  |  | 3630000 |
| Keuntungan (30% x 35000) | : | 630000 |
| Harga Penjualan |  | 4260000 |

**PELAKSANAAN PROGRAM**

**Waktu dan Pelaksanaan Program**

 Rencana pelaksanaan yaitu reaktualisasi potensi dan masalah, persiapan administrasi dan komunikasi, konsilidasi tim serta menghubungi mitra usaha. Lama waktu yang dibutuhkan untuk kegiatan 4 bulan.

**Tahap Pelaksanaan**

1. Rencana Persiapan Pelaksanaan

Rencana pelaksanaan yaitu reaktualisasi potensi dan masalah, persiapan administrasi dan komunikasi, konsilidasi tim serta menghubungi mitra usaha. Lama waktu yang dibutuhkan untuk kegiatan 4 bulan.

* + 1. Adanya observasi usaha
		2. Pembuatan proposal
		3. Persiapan administrasi & keuangan
		4. Penyediaan peralatan
		5. Pelatihan tehnik penyablonan
		6. Pemasangan iklan di media internet dan brosur
1. Reaktualisasi Potensi dan Pesaing

 Selang waktu antara rencana persiapan bisnis ini dan pelaksanaannya, diperlukan data aktual tentang potensi dan pesaing yang ada di pasaran yang juga menjalankan bisnis *couple* *clothing* dan juga terhadap bahan penyablonan yang digunakan serta harga jual di pasaran.

Potensi : target sasaran yang ditetapkan

Pesaing : melihat kualitas dan harga *couple clothing* di Semarang khususnya dan di luar Semarang umumnya baik melalui media internet maupun di distro-distro sekitar.

1. Persiapan Administrasi dan Komunikasi
2. Memastikan pos produksi akan berjalan dengan baik dengan mengetahui kualitas dan kuantitas sumber daya yang akan difungsikan.
3. Mempersiapkan peralatan yang dibutuhkan dalam kegiatan administrasi.
4. Promosi

 Adapun promosinya adalah melalui teman-teman dekat kami terlebih dahulu, kemudian memasang iklan di internet seperti situs pertemanan (*facebook atau blog*) maupun brosur, dan kami sengaja tidak membuat atau menggunakan sebuah kios untuk usaha tersebut karena kami merasa usaha yang ingin kami jalankan ini merupakan usaha yang benar-benar kami mulai dari 0 (nol). Selain pemasaran tersebut di atas, kami juga akan membawa sebagian contoh kaos dan katalog tersebut ke kampus, tempat bergaul dan rumah kami masing-masing.

1. Produksi

 Kami menjalankan usaha ini dengan langkah, pertama membuat dan menyediakan katalog untuk referensi konsumen, kemudian kami memberikan contoh *couple clothing* dan memproduksi kira-kira hanya 3 pasang kaos *couple*, dan selanjutnya kami kembalikan ke konsumen.

* + 1. Desain

Dilakukan oleh kami sendiri dengan menyediakan katalog dan konsumen dapat mendesain sendiri sesuai dengan keinginan.

* + 1. Sablon

Dilakukan oleh kelompok kami sendiri (3 orang), bila pemesanan mulai ramai dan kami tidak dapat mengatasinya maka kami akan menggunakan jasa orang lain yaitu teman kami sendiri untuk membantu kami menyelesaikannya.

1. Evaluasi

 Evaluasi dilakukan pada saat proses produksi selesai dan evaluasi menyeluruh dilakukan setiap 1 minggu sekali. Evaluasi ini berupa hal-hal teknis yang masih kurang atau perlu diperbaiki dan ditingkatkan lagi, serta evaluasi terhadap pelayanan pada konsumen.

1. Strategi Pemasaran

Mereka dapat mengunjungi tempat dan kontak kami :

*Facebook :*

MOD Couple

*Order :*

Sesi pendaftaran : untuk pemesanan bisa sms ke

Khusnul : 085641770910

Tika : 085727103824

Iis : 085726520801

Sesi pembayaran (transfer) : Transfer via rekening BRI atau BNI yang akan dikonfirmasi lebih lanjut.

Sesi produksi : jika semua pembayaran sudah lunas maka kaos dapat diproduksi. Waktu produksi minimal 1 minggu ( jika pesanan normal),

**Sms untuk pemesanan berisi :**

1. Nama : (harus ada, untuk nama penerima)
2. Alamat : (lengkap dengan kode pos)
3. No. telp / HP ( aktif ) : ( harus ada, untuk konfirmasi dan kemudahan pengiriman )
4. Desain : ex. Couple Biru Pink
5. Ukuran : ex . Co.L dan Ce. M
6. Jumlah : ... pasang

Harga kaos = Rp 90.000,00 – Rp 120.000,00 / pasang

(belum termasuk ongkos kirim)

**Jika ingin melihat langsung katalognya, kunjungi kami :**

UNNES (Universitas Negeri Semarang) dengan cara hubungi nomor handphone tersebut di atas.

**Jadwal Kegiatan Program**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Nama Kegiatan | Bulan I | Bulan II | Bulan III | Bulan IV |
| 1. | Persiapan |   |   |   |   |
| 2.  | Pelaksanaan  |   |   |   |   |
| 4. | Penyusunan Laporan Kegiatan PKM |   |   |   |   |

**Rancangan Biaya**

 Adapun biaya-biaya yang kami anggarkan untuk memenuhi kebutuhan agar semua kegiatan dapat berjalan sesuai dengan tujuan, biaya-biaya tersebut antara lain :

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Kebutuhan Investasi | Qty | Harga Satuan (Rp) | Jumlah (Rp) |
|   | Bahan Habis Pakai  |  |  |  |   |
| 1. | Kaos Polos | 60 | 25000 |   | 1500000 |
| 2. | Obat Afdruk  | 30 | 10000 |   | 300000 |
| 3. | Cat Warna |   | 30 | 8000 |   | 240000 |
| 4. | Kertas Kalkir (isi 36) | 2 pak  | 40000 |   | 80000 |
|   | Peralatan Penunjang PKM |  |  |  |   |
| 5. | Screen |   |   |   |   | 45000 |
| 6. | Kaca  |   |   |   |   | 20000 |
| 7. | Proposal  |   |   |   |   | 500000 |
| 8. | Tinta Print |   | 2 pak  | 20000 |   | 40000 |
| 9. | Kertas A4 |   | 1 rim  |   |   | 40000 |
| 10.  | Pensil |   | 3 buah  | 3000 |   | 9000 |
| 11.  | Bolpoin |   | 3 buah  | 1000 |   | 3000 |
| 12.  | Kantong Plastik | 4 pak  | 5000 |   | 20000 |
|   | Biaya Promosi |  |  |  |   |
| 13. | Brosur |   | 1 rim | 250000 |   | 250000 |
| 14. | Internet |   | 150 jam | 4500 |   | 675000 |
| 15. | Pembuatan Katalog  | 3 katalog | 25000 |   | 75000 |
|   | Operasional |  |  |  |   |
| 16. | Komunikasi (3 orang) | 4 bulan | 150000/bl  |   | 600000 |
| 17. | Transportasi ( 3 orang)  | 4 bulan | 150000/bl |   | 600000 |
| 18. | Biaya Design  | 60 design | 10000 |   | 600000 |
| 19. | Lain-lain |  |  |  |  |   403000 |
|   | Investasi yang diperlukan |   |   |   | 6000000 |

**KESIMPULAN**

 *COUPLE CLOTHING COMPANY BY M.O.D (My Own Design)* merupakan sebuah usaha yang mengarah pada penjualan kaos pasangan (*couple*) antara laki-laki dan perempuan dengan desain sesuai dengan keinginan (selera) konsumen dimana M.O.D adalah bran (merk) yang akan kami gunakan.

**LAMPIRAN**

1. Biodata Ketua dan Anggota Kelompok
2. Ketua Pelaksana Kegiatan

Nama : Khusnul Khotimah

NIM : 2601409001

Jenis Kelamin : Perempuan

Tempat, Tanggal Lahir : Tegal, 11 November 1990

Fakultas : Bahasa dan Seni

Prodi/jur/Semester : P. Bahasa dan Sastra jawa/Bahasa dan Sastra Jawa/5

Alamat rumah : Jl. Mbah singayuda Rt/Rw 06/01 Desa Traju Kec. Bumijawa Kab. Tegal

Alamat Semarang : Gang kanthil Wisma Sekarsari

No Telepon : 085641770910

Email : khusnultrz@yahoo.co.id

Riwayat pendidikan

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| No | Tahun | Nama Lembaga |
| 1 | 1996-2002 | SD N TRAJU 01 |
| 2 | 2002-2005 | SMP N 1 BUMIJAWA |
| 3 | 2005-2008 | SMA N 1 BOJONG |
|  4 |  2009- | UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG |

Ketua Pelaksana

 Khusnul Khotimah

 NIM 2601409001

1. Anggota 1

Nama : Iis Afriatiningsih

 NIM : 2501410066

Jenis Kelamin : Perempuan

Tempat, Tanggal Lahir : Kebumen, 11 Juli 1992

Fakultas : Bahasa dan Seni

Prodi/jur/Semester : Pend. Seni Tari/PSDTM/3

 Alamat rumah : Jl. Dadaptulak RT 01/II No. 30 Kabekelan, Prembun, Kebumen

Alamat Semarang : Wisma Sekar Sari Jl. Kantil No. 18 Banaran, Semarang

No Telepon : 085726520801

Email : penangkapbintang@yahoo.com

Riwayat pendidikan

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| No | Tahun | Nama Lembaga |
| 1 | 1998-2004 | SD N 1 KABEKELAN |
| 2 | 2004-2007 | SMP N 1 PREMBUN |
| 3 | 2007-2010 | SMA N 2 PURWOREJO |
| 4 | 2010- | UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG |

Anggota 1

 Iis Afriatiningsih

 NIM 2501410066

1. Anggota 2

Nama : Diah Kartika Sari

NIM : 2101409056

Jenis Kelamin : Perempuan

Tempat, Tanggal Lahir : Kudus, 5 Juli 1991

Fakultas : Bahasa dan Seni

Prodi/jur/Semester : Pend. Bahasa Indonesia/BSI/5

Alamat rumah : Papringan Rt 07/II

 Kaliwungu Kudus

Alamat Semarang : wisma Sekar Sari, jalan Kantil no. 18 banaran Semarang

No Telepon : 085727103824

Email : theeka\_tekko@yahoo.com

Riwayat pendidikan

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| No | Tahun | Nama Lembaga |
| 1 | 1997-2003 | SD N 01 PAPRINGAN |
| 2 | 2003-2006 | SMP N 1 KALIWUNGU |
| 3 | 2006-2009 | SMA N 1 KUDUS |
| 4 | 2009- | UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG |

Anggota 2

 Diah Kartika Sari

 NIM 2101409056

1. Anggota 3

Nama : Eka Listiani Annur

NIM : 2411410044

Jenis Kelamin : Perempuan

Tempat, Tanggal Lahir : 18 Oktober 1990

Fakultas : Bahasa dan Seni

Prodi/Jur/Semester : Desain Komunikasi Visual/Seni Rupa/3

Alamat rumah : Jl.Kamboja No 29 Tegal

Alamat Semarang : Jl.Kantil No18 Banaran Wisma Sekar Sari

Telepon : 081902408607

Email : cha\_myutz18@rocketmail.com

Riwayat pendidikan

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| No | Tahun | Nama Lembaga |
| 1 | 1997-2003 | SD N 01 TEMBOK LUWUNG |
| 2 | 2003-2006 | SMP N 5 ADIWERNA |
| 3 | 2006-2009 | SMA N 1 SLAWI |
| 4 | 2010- | UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG |

Anggota 3

Eka Listiani Annur

NIM 2411410044

1. Nama dan Biodata Dosen Pendamping

 Nama Lengkap dan Gelar : Mujimin, S.Pd

 NIP : 197209272005011002

 Alamat : Jl. Seudati III/E-21 PAA PDK Payung

 Jabatan Fungsional : Asisten Ahli

 Jabatan Struktural : -

 Fakultas/Program Studi : Bahasa dan Seni/

 Perguruan Tinggi : Universitas Negeri Semarang

 Bidang Keahlian : Pengajaran

 No. Hp : 08122808093

 E-mail : seudati3@yahoo.com

 Waktu Untuk Kegiatan : 1 Bulan

1. Lain-lain
2. Gambaran teknologi yang akan diterapkembangkan

Contoh sebagian gambaran design :



 



 

 

 





Konsumen dapat melihat katalog yang telah kami sediakan dan atau konsumen dapat mendesign sendiri sesuai dengan kebutuhan (selera) masing-masing.

Macam – macam ukuran yang kami sediakan, antara lain :

S, M, L dan XL.

Cowok ( laki – laki )

Lebar Dada / pinggang Panjang

S = 44 62

M = 48 65

L = 52 70

XL = 56 73

Cewek ( perempuan )

Lebar Dada / pinggang Panjang

S = 42/44 56

M = 44/46 60

L = 46/48 64

XL = 48/50 68