APPENDICES

UNIVERSITAS KOMPUTER INDONESIA
JURUSAN SASTRA INGGRIS

KAMPUS I : JL. DIPATI UKUR 112 TELP. (022) 2504119, 2533603 BANDUNG 40132
KAMPUS II : JL. DIPATI UKUR 116 TELP. (022) 2533676, 2508634 BANDUNG 40132
KAMPUS III : JL. DIPATI UKUR 102 TELP. (022) 2503624, FAX. 2533754 BANDUNG 40132
KAMPUS IV : JL. DIPATI UKUR 114 TELP. (022) 2506553, 2508412 BANDUNG 40132

FORMULIR PENGAJUAN
KULIAH KERJA LAPANGAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : LANITA ERMAWATI
Program Studi : SASTRA INGGRIS
NIM : 63708025
Semester/Kelas : 7 / 0851-1
Alamat : Jl. Tubagus Ismail bawah No.82
Telepon/Ponsel : 08996075635

Dengan ini mengajukan permohonan pembuatan surat pengantar untuk melaksanakan Kuliah Kerja Lapangan di:

Nama Bidang Usaha : UniCard
Bidang Kegiatan : Menjual Mainan edukasi
Kontak Pribadi : 08996075635
Alamat : Jl. kasuari 9 No.69 Cikarang Baru

Atas perhatian dan kerjasama Bapak/Ibu, saya ucapkan terima kasih.

Menyetujui
Dosen Wali,

Asih. prihandini
NIP 4127.20.03.010

Bandung, 20 Juli 2011
Pemohon,

Lanita Ermawati
NIM

Mengetahui
Ketua Program Studi Sastra Inggris,

Retno Purwani Sari, S.S., M.Hum
NIP 4127.20.03.004

Menyetujui
Koordinator KKL,

Retno Purwani Sari, S.S., M.Hum
NIP 4127.20.03.004

PENGURUS RT. 06 / RW. 07
DESA MEKAR MUKTI
KEC. CIKARANG UTARA KABUPATEN BEKASI

No. : 119 / SP / 06 / 07 / VII / 2014
Hal : SURAT PENGANTAR
Kepada : Yth. Kepala Desa Mekar Mukti
ditempat

Dengan Hormat,

Yang bertanda tangan dibawah ini, menerangkan bahwa :

1. N a m a : LANITA ER MAWATI
2. Jenis kelamin : ~~Laki-laki~~ / Perempuan
3. Tempat / tgl. lahir : TANGERANG, 20 JUNI 1989
4. No. KTP / Nopen : 3216096006890005
5. A g a m a : ISLAM
6. Status Perkawinan : ~~Kawin~~ / ~~Belum kawin~~
7. Kewarganegaraan : INDONESIA
8. Pekerjaan : MAHASISWI
9. A l a m a t : JL. KASUARI IX NO. 69.
CIKARANG BARU.

10. Untuk Keperluan : 1. MEMBUAT KARYA CIPTA. UNICARD CARA CERDAS - BELAJAR CERDAS.

Nama tersebut diatas adalah benar warga kami, mohon bantuan untuk keperluan tersebut diatas, terima kasih.

Mengetahui,
Ketua RW

DESA MEKAR MUKTI
KETUA
RW.007/II
CIKARANG BARU
CIKARANGUTARA

(SURIRSUMONARJO)

Cikarang, 29-07-2014
Hormat Kami,
Ketua RT. 06/07.

RT. 06 / RW. 07 / II
MEKAR MUKTI
CIKARANG BARU

AGUS RUSMANA

UNIVERSITAS KOMPUTER INDONESIA
FAKULTAS SASTRA
PROGRAM STUDI SASTRA INGGRIS
DAN
SASTRA JEPANG
KAMPUS I Jl. DIPATIUKUR 112 TELP. (022) 2504119, 2533003 BANDUNG-40132
KAMPUS II Jl. DIPATIUKUR 116 TELP. (022) 2533070, 2500034 BANDUNG-40132
KAMPUS III Jl. DIPATIUKUR 102 TELP. (022) 2503054, FAX. 2533751 BANDUNG-40132
KAMPUS IV Jl. DIPATIUKUR 114 TELP. (022) 2500553, 2500412 BANDUNG-40132

Bandung, 28 Nopember 2011

Nomor : 053/KP/DK-FS/UNIKOM/XI/2011
Lampiran : -
Hal : Permohonan Izin Praktek

Yth. Bapak/Ibu
Pembina UNIC'ARD
Jl. Kasuari 9 No. 69
Cikarang Baru

Dengan hormat,

Dekan Fakultas Sastra yang bertanda tangan di bawah ini mengajukan permohonan kepada Bapak/Ibu dapat kiranya menerima mahasiswa kami berikut ini untuk melaksanakan kerja praktek di perusahaan yang Bapak/Ibu pimpin.

NO	NIM	NAMA	JURUSAN	PROG.STUDI
1.	63708025	LANITA ERMAWATI	SASTRA INGGRIS	S1

Pelaksanaan kerja praktek disesuaikan dengan jadwal yang ditentukan oleh instansi Bapak/Ibu untuk waktu satu sampai tiga bulan.

Demikian surta permohonan ini kami sampaikan. Atas perhatian dan kerja samanya, kami ucapkan terima kasih.

Dekan,

Prof.Dr. H. Moh. Tadjuddin, M.A.
NIP. 4127.70.003.

Tembusan:
1. Yth. Ketua Jurusan Sastra Inggris
2. Arsip

BUSINESS PLAN

Ditujukan sebagai salah satu kegiatan

Kuliah Kerja Lapangan

UNICARD

English Department

Faculty of Letters

Indonesia University of Computer

2011

DESCRIPTION OF VENTURE

Product

Besarnya jumlah siswa/siswi dalam setiap kabupaten, manjadi lahan untuk meraup keuntungan dengan memasarkan/menjual produk-produk pendidikan guna membantu siswa/siswi dalam memahami pelajarannya.

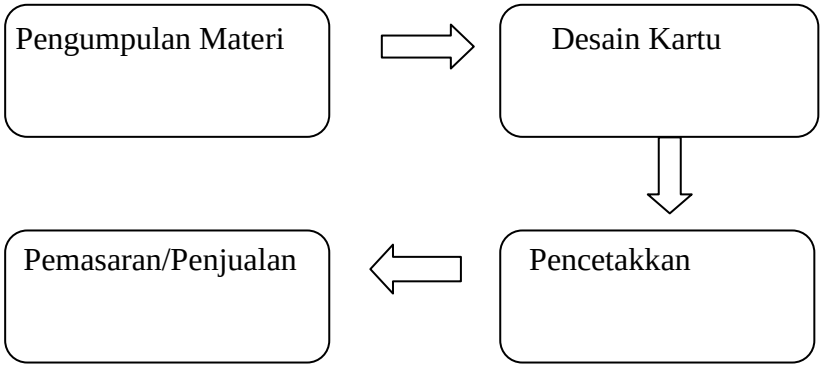
"Bisnis yang tidak ada matinya", ini adalah ungkapan yang paling tepat untuk bisnis di bidang pendidikan, selama kreatifitas, mau berusaha dan kesabaran manusia masih ada. Karena setiap tahun berapa banyak orang tua yang sibuk mandaftarkan anaknya ke sekolahan/madrasah yang baru, dan berapa banyak jumlah siswa/siswi baru pada setiap tingkatan pendidikan dalam satu kabupaten. Dan hal itu juga lah yang melatarbelakangi saya untuk membangun usaha bisnis UniCard ini.

UniCard merupakan produk edukasi yang unik dengan desain yang menarik bagi siswa/siswi dalam menguasai pelajaran. UniCard merupakan produk pendidikan yang menawarkan sistem belajar baru. UniCard adalah kartu dengan desain yang unik, menarik, berisi irregular verb dan rangkuman rumus-rumus tenses yang mudah di terapkan untuk membantu kesulitan belajar siswa dalam menghafal irregular verb dan tenses, praktis sangat efektif dan menyenangkan, sesuai kurikulum, mempercepat dan mempermudah siswa/siswi dalam belajar dan sebagai pengganti buku pelajaran. Produk edukasi ini didesain menarik bagi siswa/siswi SD sampai SMA dalam menguasai pelajaran, membantu meningkatkan motivasi belajar siswa mulai dari SD sampai SMA.

OPERATION PLAN

Proses produksi UniCard ini dimulai dengan mengumpulkan materi yakni kata kerja tak beraturan (irregular verb). Materi-materi yang sudah dikumpulkan disajikan dalam bentuk kartu edukatif yang unik. Proses pembuatan desain diawali dengan membuat desain kartu dasar, kemudian membuat desain untuk kartu yang diputar. Setelah proses pembuatan desain selesai lengkap dengan isinya yaitu kata kerja irregular dan rumus tenses, maka kartu siap dicetak. Proses produksi termasuk proses pencetakkan dilakukan di kantor kami di percetakan Ardie Putra Grafindo, Jl. Kasuari 9 No. 69 Cikarang Baru.

Dibawah ini merupakan bagan mengenai tahapan proses produksi UniCard.



MARKETING PLAN

Analisis STP (Segmentation, Targeting, Positioning)

Target yang ingin dicapai adalah penjualan dapat mencapai sedikitnya 100 buah selama satu bulan masa penjualan. Untuk mencapai target yang diinginkan tentu saja membutuhkan strategi penjualan dan upaya-upaya marketing yang inovatif untuk mendistribusikan produk tersebut. Strategi penjualan yang akan dilakukan adalah dengan menawarkan produk ke sekolah-sekolah, bekerjasama dengan guru bidang pendidikan, sistem konsinyasi ke koperasi atau toko buku dengan harga khusus (diskon), penjualan langsung yaitu penjualan langsung kepada konsumen, dijual kepada tetangga, kerabat, teman, keluarga, dll. Penjualan secara Direct Sell door to door, dari sekolah ke sekolah, di kompleks-kompleks perumahan, dan menyebarkan brosur sebanyak-banyaknya.

Lokasi yang dipilih untuk mendistribusikan produk tersebut adalah di kabupaten Bekasi, khususnya kota Cikarang. Lokasi yang ditentukan dekat dengan toko buku, kompleks perumahan, sekolah-sekolah, mulai dari Taman Kanak-Kanak sampai Perguruan Tinggi, dimana banyak terdapat pelajar dan pengajar.

Dengan strategi peenjualan yang berlokasi di tempat strategis, segmen konsumen yang dituju adalah anak-anak usia 8 tahun sampai dewasa, mulai dari Sekolah Dasar, SMP, SMA sampai Perguruan Tinggi.

Prospek usaha ini cukup menjanjikan, dilihat dari banyaknya jumlah pelajar di kabupaten Bekasi serta banyaknya institusi pendidikan dan kompleks perumahan yang menunjang kemajuan usaha ini.

Kebijakan Produk, harga dan Promosi

Harga yang ditawarkan untuk produk ini relatif murah. Untuk reseller Rp. 6000 dan untuk konsumen langsung Rp. 7000. Dari harga yang ada, saya benar-benar berusaha untuk membuat para pelanggan merasa puas dengan produk yang saya tawarkan sehingga para pelanggan benar-benar merasa tidak dirugikan dan merasa pantas mengeluarkan sejumlah budget untuk membeli produk ini.

Promosi yang saya lakukan lebih ke penyebaran brosur-brosur dan pemasangan pamflet-pamflet di simpang-simpang jalan atau di depan sekolah-sekolah. Dengan begitu, para calon pelanggan bisa mengetahui produk yang akan saya jual.

Risk Analysis

Kesulitan yang saya hadapi dalam pengembangan usaha ini adalah banyaknya produk-produk mainan edukasi dengan keunggulan-keunggulan tersendiri, sehingga cukup sulit untuk menumbuhkan rasa percaya pelanggan pada produk yang saya tawarkan, selain itu pembuatan desain yang cukup rumit menjadi salah satu kendala dalam mengembangkan usaha ini.

Untuk menanggulangi resiko ini, kami akan berupaya membuat desain semenarik mungkin agar para calon pelanggan tertarik dengan produk yang akan kami tawarkan dan berupaya membuat desain yang sederhana namun tetap unik dan menarik.

FINANCIAL PLAN

Rencana pengeluaran awal

No	Aktivitas	Alokasi Biaya
1	Percetakan	Rp. 300.000
2	Plastik	Rp. 10.000
3	Kancing	Rp. 15.000
4	Perlengkapan/ATK	Rp. 35.000
5	Biaya Tak Terduga	Rp. 100.000
6	Transportasi	Rp. 50.000
7	Brosur/Pamflet	Rp. 90.000
Jumlah		**Rp. 600.000**

Modal yang didapatkan berasal dari orang tua kami.

Desain: Rohani

Pictures of UniCard

Muka Depan



Kartu yang Diputar



Muka Belakang



Kartu Dasar



LAPORAN PERKEMBANGAN USAHA

UNICARD (UC)

Laporan Jalannya Usaha

Ditujukan sebagai salah satu kegiatan

Kuliah Kerja Lapangan

UC

English Department

Faculty of Letters

Indonesia University of Computer

2011

PENDAHULUAN

UniCard adalah bisnis yang saya dirikan dalam rangka kegiatan kuliah kerja lapangan di jurusan Sastra Inggris Universitas Komputer Indonesia. UniCard merupakan produk edukasi yang unik dengan desain yang menarik bagi siswa/siswi dalam menguasai pelajaran. UniCard merupakan produk pendidikan yang menawarkan sistem belajar baru. UniCard adalah kartu dengan desain yang unik, menarik, berisi irregular verb dan rangkuman rumus-rumus tenses yang mudah di terapkan untuk membantu kesulitan belajar siswa SD sampai SMA dalam menghafal irregular verb dan tenses. Produk edukasi ini mempermudah siswa/siswi dalam belajar, sebagai pengganti buku pelajaran dan juga dapat meningkatkan motivasi belajar siswa.

Besarnya jumlah siswa/siswi dalam setiap kabupaten menjadi lahan untuk meraup keuntungan dengan memasarkan/menjual produk-produk pendidikan guna membantu siswa/siswi dalam memahami pelajarannya. Dan hal itulah yang melatarbelakangi saya untuk membangun usaha bisnis UniCard ini.

Prospek usaha ini cukup menjanjikan, dilihat dari banyaknya jumlah pelajar serta banyaknya institusi pendidikan yang menunjang kemajuan usaha ini. “Bisnis yang tidak ada matinya”, ini adalah ungkapan yang paling tepat untuk bisnis di bidang pendidikan selama kreatifitas, mau berusaha dan kesabaran manusia masih ada. Karena setiap tahun berapa banyak orang tua yang sibuk mendaftarkan anaknya ke sekolah/madrasah yang baru, dan berapa banyak jumlah siswa/siswi baru pada setiap tingkatan pendidikan.

Proses produksi UniCard ini dimulai dengan mengumpulkan materi yakni kata kerja tak beraturan (irregular verb). Materi-materi yang sudah dikumpulkan disajikan dalam bentuk kartu edukatif yang unik. Proses pembuatan desain diawali dengan membuat desain kartu dasar, kemudian membuat desain untuk kartu yang diputar. Setelah proses pembuatan desain selesai lengkap dengan isinya yaitu kata kerja irregular dan rumus tenses, maka kartu siap dicetak. Proses produksi termasuk proses pencetakkan dilakukan di percetakan Ardie Putra Grafindo, Jl. Kasuari 9 No. 69 Cikarang Baru. Lokasi yang dipilih untuk mendistribusikan produk tersebut adalah di kabupaten Bekasi, khususnya kota Cikarang. Lokasi yang ditentukan dekat dengan toko buku, kompleks perumahan, sekolah-sekolah, dimana banyak terdapat pelajar dan pengajar.

LAPORAN PERKEMBANGAN USAHA

Bisnis yang saya jalankan selama kurang lebih 1 bulan ini telah sesuai dengan business plan yang telah saya buat sebelumnya. Hanya ada sedikit perubahan dalam biaya produksi karena saya ingin menekan seminimal mungkin biaya yang dikeluarkan untuk berjalannya bisnis ini sehingga biaya produksi UniCard ini tidak sesuai dengan biaya produksi yang saya cantumkan dalam business plan yang telah saya buat sebelumnya.

Strategi penjualan yang dilakukan adalah dengan menawarkan produk ke sekolah-sekolah, bekerjasama dengan guru bidang pendidikan, sistem konsinyasi ke koperasi atau toko buku dengan harga khusus (diskon), penjualan langsung yaitu penjualan langsung kepada konsumen, dijual kepada tetangga, kerabat, teman, keluarga, dll. Penjualan secara Direct Sell door to door, dari sekolah ke sekolah, di kompleks-kompleks perumahan, dan menyebarkan brosur sebanyak-banyaknya. Total produk yang saya cetak adalah 100 buah, sedangkan total produk yang terjual sebanyak 99 buah dan produk yang tersisa sebanyak 1 buah.

LAPORAN LABA RUGI

Pendapatan		
Penjualan grosir (60x6000)	Rp. 360.000	
Penjualan eceran (39x7000)	Rp. 273.000	
Total Pendapatan		Rp. 633.000
Pengeluaran awal		
Percetakan	Rp. 400.000	
Plastik	Rp. 10.000	
Kancing	Rp. 15.000	
Brosur/pamflet	Rp. 20.000	
Biaya tak terduga	Rp. 20.000	
Total Pengeluaran		Rp. 465.000
Laba Kotor		**Rp. 168.000**
Beban Usaha:		
Biaya Transportasi	Rp. 20.000	
Print & fotocopy	Rp. 8.000	
Total beban usaha		Rp. 28.000
Laba Bersih		**Rp. 140.000**

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Dari awal perencanaan bisnis ini, saya menekan seminimal mungkin biaya yang dikeluarkan untuk berjalannya bisnis ini. Tingkat penjualan yang awalnya rendah dan jauh dari apa yang diharapkan, setelah beberapa waktu mengalami peningkatan yang disebabkan banyak faktor seperti strategi pemasaran yang saya tetapkan untuk menguasai target pasar.

Dilihat dari tingkat penjualan yang terus meningkat pada bisnis yang saya jalankan ini, menggambarkan bahwa ada respon positif yang diberikan oleh masyarakat. Hal ini disebabkan karena banyaknya orang tua dan para pengajar yang ingin membantu anak-anak maupun murid-murid mereka dalam memahami pelajaran melalui mainan edukasi.

Saran

Sampai saat ini, bisnis yang saya jalankan memberikan gambaran positif bahwa bisnis di bidang pendidikan bisa bertahan dan bahkan terus mendapatkan tingkat pendapatan yang semakin baik lagi untuk jangka panjang ke depannya.

Tentu saja hal ini harus ditunjang dengan adanya kreatifitas tinggi, semangat berusaha, serta kesabaran yang harus dimiliki oleh siapapun yang ingin menjalankan bisnis ini untuk dapat bersaing dengan bisnis-bisnis di bidang pendidikan lainnya yang kini makin menjamur keberadaannya.

LAMPIRAN

Perincian Penjualan

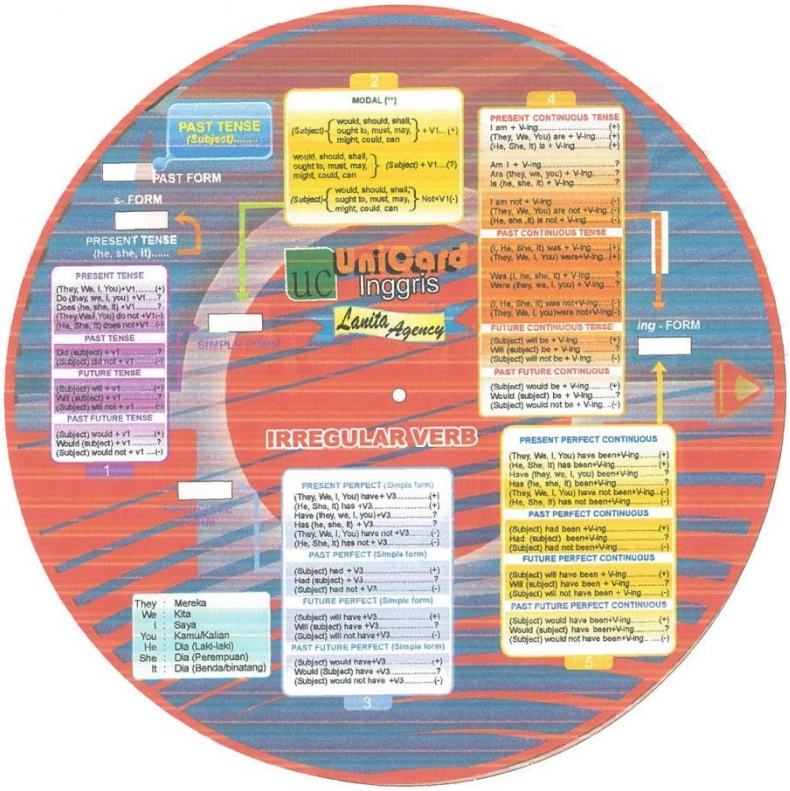
1.	SDIT Cordova	20 buah
2.	SDIT Al-Kautsar	20 buah
3.	Toko Buku Sanjay	20 buah
4.	Direct sell door to door	11 buah
5.	Pemesanan	18 buah
6.	Keluarga/teman/kerabat	10 buah

Total Produk yang Terjual	**:**	**99 buah**
Sisa Produk	**:**	**1 buah**

Harga grosir : Rp. 6.000/buah (minimal pembelian 1 kodi)

Harga eceran : Rp. 7.000/buah

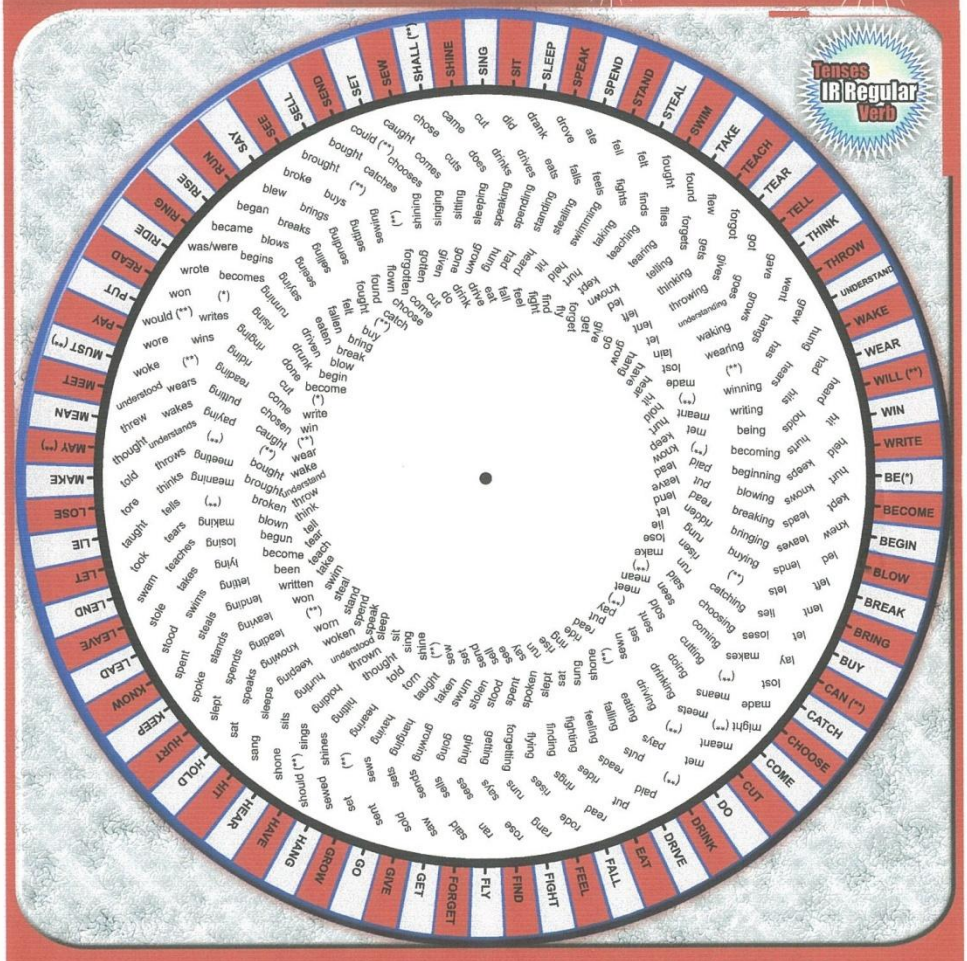
DESIGN OF UNICARD



Cara Cerdas

UniCard Inggris

Belajar Cerdas



Putarlah MAGIC CARD ini dan temukan keajaiban di setiap lubangnya

Barang siapa dengan sengaja menduplikasi sebagian atau seluruh isi produk tanpa seizin penerbit, terancam pelanggaran hak cipta

Lanita Agency

UniCard Inggris

1. Be = adalah
2. Become = menjadi
3. Begin = memulai
4. Blow = meniup, mengeluarkan
5. Break = memecahkan, mematahkan
6. Bring = membawa, mengambil
7. Buy = membeli
8. Can = dapat/bisa
9. Catch = menangkap, mengejar
10. Choose = memilih
11. Come = datang
12. Cut = memotong, menyayat
13. Do = mengerjakan, membuat
14. Drink = minum
15. Drive = mengendarai, naik mobil
16. Eat = makan
17. Fall = jatuh
18. Feel = merasa, meraba
19. Fight = berjuang, berkelahi
20. Find = menemukan
21. Fly = terbang
22. Forget = melupakan
23. Get = memperoleh, mengambil
24. Give = memberi, menyumbang
25. Go = pergi, berangkat
26. Grow = memelihara, tumbuh
27. Hang = menggantung
28. Have = mempunyai
29. Hear = mendengar
30. Hit = memukul, mengenai
31. Hold = menahan, memegang
32. Hurt = menyakiti, melukai
33. Keep = menjaga, memelihara
34. Know = tahu,kenal
35. Lead = memimpin
36. Leave = meninggalkan, membiarkan
37. Lend = meminjamkan, member
38. Let = membiarkan, memisalkan
39. Lie = berbohong, berdusta
40. Lose = kehilangan, kalah dalam
41. Make = membuat
42. May = boleh, mungkin, semoga
43. Mean = bermaksud, berarti
44. Meet = bertemu, memenuhi
45. Must = wajib, harus
46. Pay = membayar
47. Put = meletakkan
48. Read = membaca
49. Ride = mengendarai /menunggang
50. Ring = membunyikan, memukul (alam)
51. Rise = naik
52. Run = lari
53. Say = mengatakan
54. See = melihat
55. Sell = menjual
56. Send = mengirimkan
57. Set = mengatur
58. Sew = menjahit
59. Shall = akan
60. Shine = bersinar
61. Sing = menyanyi
62. Sit = duduk
63. Sleep = tidur
64. Speak = Berbicara
65. Spend = membelanjakan, mengeluarkan
66. Stand = berdiri
67. Steal = mencuri
68. Swim = berenang
69. Take = mengambil
70. Teach = mengajar
71. Tear = merobek,berlinang
72. Tell = Menceritakan, mengatakan
73. Think = berpikir, menganggap
74. Throw = melempar
75. Understand = memahami
76. Wake = membangunkan
77. Wear = memakai
78. Will = akan,mau
79. Win = memenangkan
80. Write = menulis

Putarlah MAGIC CARD ini dan temukan keajaiban di setiap lubangnya

Barang siapa dengan sengaja menduplikasi sebagian atau seluruh isi produk tanpa seizin penerbit, terancam pelanggaran hak cipta

Lanita Agency

ABSENSI BIMBINGAN

Nama : Lanita Ermawati

Kelas : 0851-1

Jurusan : Sastra Inggris

Pembimbing : Retno Purwani Sari, S.S., M.Hum

Judul Laporan KKL : The Education Game Helps Children In Learning Irregular Verbs

NO	TGL	MATERI BIMBINGAN	PARAF DOSEN
1	06.10.11	A prediscussion	ret.
2	07.10.11	Chapter 1 : Introduction	ret
3	20.10.11	chapter 1 & 3	ret
4	21.10.11	The framework of theory	ret
5	24-10-11	Abstract	ret
6	25-10-11	Description of the Company	ret
7	27-10-11	Scope	ret
8	29-10-11	Objectives	ret
9	1-11-11	Conclusion and suggestion	ret
10	3-11-11	References	ret
11	11-11-11	Problem and solution	ret
12	15-11-11	Description of the Topic	ret
13	25-11-11	Chapter 1-3	ret
14	26-11-11	Abstract - Appendices	ret
15			
16			

Mengetahui,

Ketua Program Studi Sastra Inggris