



**Proposal
Program Mahasiswa Wirausaha (PMW)**

FISH CORNDOG AQUACULTURE

**Skema Usaha : Pemula
Bidang Usaha : Wirausaha Produksi**

Disusun oleh:

Nama :	1. Anjani Dini Artika	NIM. 05051182025005	(Ketua)
	2. Bela Maharani	NIM. 05051182025016	(Anggota)
	3. Widyaningtyas K.	NIM. 05051282025049	(Anggota)
	4. Andra Dianda	NIM. 05051382025067	(Anggota)

**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS SRIWIJAYA
TAHUN 2023**

HALAMAN PENGESAHAN
PROGRAM MAHASISWA WIRAUSAHA UNIVERSITAS SRIWIJAYA

1. Nama Usaha : FISH CORNDOG AQUACULTURE
2. Skema & Bidang Usaha : PEMULA & Wirausaha Produksi
3. Ketua Pelaksana Kegiatan
 - a. Nama Lengkap : Anjani Dini Artika
 - b. NIM : 05051182025005
 - c. Jurusan /Program Studi : Perikanan/ Budidaya Perairan
 - d. Fakultas : Pertanian
 - e. No Telepon/ Hp : 082282900548
 - f. Alamat email : anjanidiniartika11@gmail.com
3. Anggota Pelaksana Kegiatan : 1. Bela Maharani
2. Widyaningtyas Kusumawardhani
3. Andra Dianda
4. Dosen Pembimbing
 - a. Nama Lengkap dan Gelar : Danang Yonarta S.ST.Pi.,M.P
 - b. NIDN/NUPN/NIDK/NIP : 0014109003
 - c. No Hp dan email : 085380002589 dan danangyonarta@unsri.ac.id
5. Jumlah dana yang diusulkan : Rp. 3.000.000
 - a. Universitas Sriwijaya : Rp. 3.000.000
 - b. Sumber Lain (Sebutkan) : -

Menyetujui :

Dosen Pendamping

Indralaya, 18 April 2023

Ketua Tim Pelaksana

(Danang Yonarta, S.ST.Pi.,M.P)
NIDN. 0014109003

(Anjani Dini Artika)
NIM. 05051182025005

Mengetahui,
Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Alumni

Herpandi, S.Pi., M.Si., Ph.D
NIP.197404212001121002

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR GAMBAR.....	v
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR LAMPIRAN	vii
RINGKASAN EKSEKUTIF	viii
BAB 1. PENGUSUL DAN MEREK USAHA	
A. .Nama/Merek Perusahaan	1
B. .Sejak Kapan Bisnis Berjalan	2
C. .Personal Bisnis	2
D. .Dosen Pembimbing	2
BAB II. TUJUAN BISNIS	
A. Hal Bisnis.....	3
B. Pemicu Hal Bisnis.....	3
C. Jenis Bisnis.....	4
D. Goal/Target Omset dan Net Profit	4
E. Realitas Omset	4
BAB III. INFORMASI PRODUK	
A. Produk.....	5
B. Proses Ide Produk	5
C. Cara Produk Bisa Menyelesaikan Masalah dan Memenuhi Keinginan Calon Pelanggan.....	5
D. Analisis Kompetitor	6
E. Keunggulan Produk Kompetitor	7
F. Keunggulan Produk dibandingkan Kompetitor	7
G. Cara Mendapatkan Keuntungan dari Bisnis	7
BAB IV. SASARAN PELANGGAN	
A. Pelanggan Spesifik.....	8
B. Target Ideal Jangkauan Bisnis	8

C. Dalam 4 Bulan pertama bisnis berjalan, daerah yang akan menjadi target pasar	8
D. Cara calon pelanggan mencari produk yang ditawarkan	8
E. Analisis pelanggan kecewa/kesulitan/masalah terhadap produk/jasa yang ditawarkan dan sudah tersedia di pasar.	9
F. Dari semua kekecewaan/kesulitan/masalah dan harapan calon pelanggan anda, produk/layanan anda bisa menyelesaikan kesulitan dan memenuhi harapan yang mana?	9
BAB V. HUBUNGAN DENGAN PELANGGAN	
A. Strategi Pemasaran	10
B. Strategi agar calon pelanggan membeli produk	10
C. Cara anda merespon pelanggan.....	10
D. Strategi untuk menjadikan pelanggan loyal	10
E. Tempat calon pelanggan dapat membeli produk.....	10
BAB VI. SUMBER DAYA	
A. Keahlian masing-masing tim	11
B. Tanggung jawab masing-masing tim	11
C. Indikator keberhasilan masing-masing tim.....	12
D. Peralatan dan bahan yang dibutuhkan untuk membuat produk	12
E. Mitra.....	13
BAB VII. KEUANGAN	
A. Biaya yang dibutuhkan dalam menyediakan, menjual, dan mengantarkan produk kepada pelanggan.....	14
B. Proyeksi anda 3 tahun kedepan.....	15
C. Kebutuhan dana pengembangan	16
BAB VIII. LUARAN KEGIATAN	17
BAB IX. JADWAL KEGIATAN	21
LAMPIRAN.....	22

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. Logo Usaha	3
------------------------------	---

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1. Proses Bisnis	4
Tabel 4.1. Personal Bisnis	10
Tabel 6.1. Peralatan Penunjang Usaha	13
Tabel 6.2. Bahan Habis Pakai	14
Tabel 6.3. Perjalanan Usaha	14
Tabel 6.4. Pembiayaan Lain-lainnya	14
Tabel 8.1. Analisa SWOT	14
Tabel 8.2. Jadwal Kegiatan	14

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Biodata Ketua dan Anggota Tim	17
Lampiran 2. Susunan Organisasi Tim Pelaksana dan Pembagian Tugas	22
Lampiran 3. Surat Pernyataan Kesiapan Dosen Pendamping	27
Lampiran 4. Surat Kesanggupan Mengikuti Program PMW Unsri	31
Lampiran 5. <i>Business Model Canvas</i>	32
Lampiran 6. Bukti Usaha (Foto Produk/Jasa, Produksi, Alamat dan Lokasi Usaha (maps), FotoGerai/Gudang/Pameran.....	33

RINGKASAN EKSEKUTIF

FCA (Fish Corndog Aquaculture) merupakan salah satu jajanan populer Korea Selatan, yang berbahan baku sosis daging ikan berbalut tepung dan bagian luar dilapisi dengan tepung panir. FCA sendiri dibuat dengan inovasi terbaru yaitu menggunakan bahan baku sosis ikan tuna, sehingga masyarakat yang tidak terlalu menyukai daging ikan tentunya dapat mencoba olahan FCA yang terbuat dari bahan premium dengan harga yang terjangkau. Produk corndog sendiri terdapat isian keju mozzarella yang dapat dinikmati dengan sensasi *quick melt* sehingga sangat digemari oleh pelajar maupun mahasiswa. Metode yang digunakan dalam produksi FCA melalui beberapa tahapan yaitu persiapan sosis ikan tuna yang diolah menjadi bahan utama, keju mozzarella, bahan pelapis basah, bahan pelapis kering kemudian dapat langsung dilakukan penggorengan maupun dimasukkan kedalam penyimpanan pada lemari pendingin untuk dijadikan *frozen food*. Bahan baku yang digunakan yaitu tepung, minyak, telur, air, keju mozzarella, tepung panir, sosis ikan tuna, saos, mayones, susu. Pencapaian produk FCA diharapkan dapat memproduksi kurun waktu percobaan pertama dalam 1 bulan jika memenuhi target pasaran yaitu 40 pcs yang masing-masing menu dibatasi pesanan hanya 10 pcs. Sistem penjualan dilakukan secara *offline* dengan membuka *outlet* maupun bermitra dengan toko UKM masyarakat Indralaya, dan penjualan *online* melalui media sosial Instagram, *facebook*, dan *WhatsApp* ataupun aplikasi *E-Commerce* yang ada.

BAB I PENGUSUL DAN MEREK USAHA

A. Nama/Merek Perusahaan

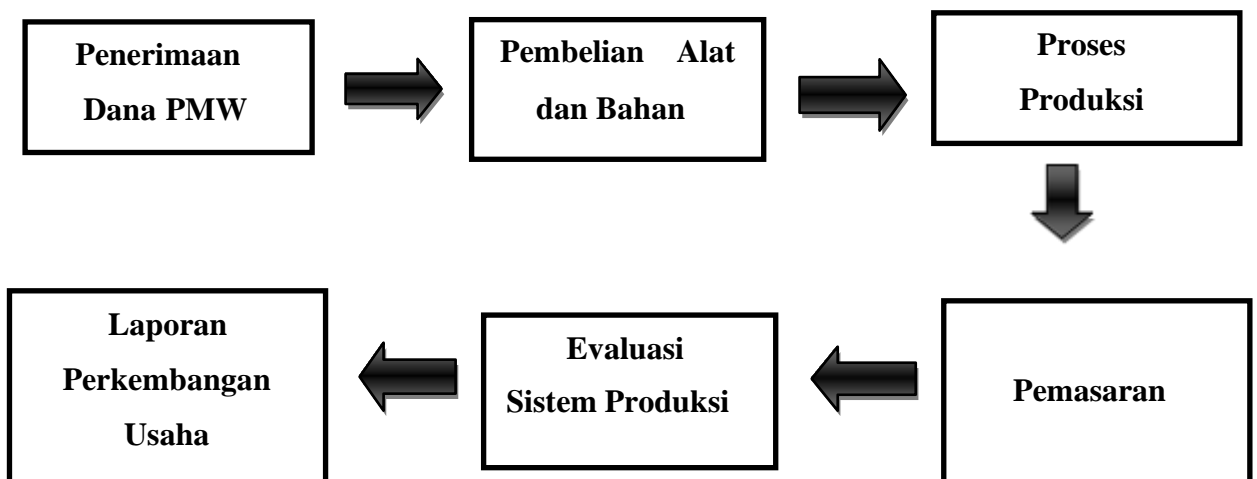
Kami memberikan merek pada usaha ini dengan nama “Fish Corndog Aquaculture” yang berasal dari kata “Fish” dan “Corndog” bermakna makanan ringan yang dibalut dengan adonan tepung berisi sosis daging ikan tuna dalam adonannya serta dipadukan dengan berbagai macam varian rasa sebagai toppingnya. Jadi, dalam usaha Fish Corndog Aquaculture ini terdapat banyak sekali varian rasa topping untuk para customer pecinta kuliner yang ingin menikmati cita rasa makanan yang bergizi dan mengenyangkan ini.



Gambar 1. Logo Usaha

B. Sejak kapan bisnis mulai berjalan

Pelaksanaannya akan dilakukan sebelum mendapatkan pendanaan yaitu pada saat diberi modal awal oleh dosen dan akan dikembangkan lagi setelah mendapatkan pendanaan PMW (Program Mahasiswa Wirausaha) Universitas Sriwijaya.



Tabel 1. Proses Bisnis

No	Jenis Kegiatan	Keterangan
1.	Penerimaan Dana PMW	Dana usaha yang masuk ke rekening ketua pelaksana dijadikan sebagai modal usaha.
2.	Pembelian Alat dan Bahan	Pembelian alat dan bahan untuk proses produksi Fish Corndog Aquaculture.
3.	Proses Produksi	Setelah mendapatkan perlengkapan yang dibutuhkan. Selanjutnya, proses produksi dapat dijalankan.
4.	Pemasaran	Pemasaran akan dilakukan melalui media sosial.
5.	Evaluasi Sistem Produksi	Pada saat produksi telah dijalankan maka akan dilakukan evaluasi internal sebagai bentuk perbaikan dan pengembangan usaha yang perlu ditingkatkan.
6.	Laporan Perkembangan Usaha	Setelah mencapai jangka waktu 1 tahun akan dilakukan evaluasi berdasarkan kebutuhan customer, banyak barang yang diproduksi, jumlah produk yang terjual, target yang dicapai, dan laba/keuntungan yang didapat dari usaha tersebut. Setelah hasil evaluasi didapatkan kemudian akan dilaporkan kepada tim PMW.

C. Personal Bisnis

Tabel 2. Personel Bisnis

No	Nama	NIM	Jabatan
1	Anjani Dini Artika	05051182025005	Manager Umum
2	Bela Maharani	05051182025016	Manajer Administrasi dan Publikasi
3	Widyaningtyas Kusumawardani	05051282025049	Manajer Produksi
4	Andra Dianda	05051382025067	Manajer Pemasaran

D. Dosen Pembimbing

Dosen Pembimbing tim kami yaitu bapak Danang Yonarta, S.ST.Pi.,M.P

BAB II

TUJUAN BISNIS

A. Hal Bisnis

Indonesia adalah negara dengan perilaku konsumen yang sensitif terhadap perubahan tren, inovasi, serta kuliner. Masyarakat Indonesia modern masa kini mudah menerima perubahan atau transisi gaya hidup dan menghargai usaha kewirausahaan baru termasuk produk makanan ringan seperti Corndog. Produk yang akan kami ciptakan adalah produk makanan ringan yang mempunyai nilai gizi, enak, cocok dikantong mahasiswa dan terjangkau.

B. Pemicu Hal Bisnis

Pemilihan usaha makanan ringan ini muncul karena tingkat konsumsi masyarakat tinggi dan penasaran akan produk dengan inovasi baru. Dari hal tersebut kami akan menciptakan produk makanan yang bergizi, enak dan berkualitas yang disukai banyak orang karena sejauh ini masih tergolong sedikit orang yang membuka usaha makanan ringan berupa corndog. Sehingga ini akan menjadi peluang yang besar bagi kami untuk mengembangkan usaha ini.

Kami menciptakan keunikan tersendiri pada produk kami dengan menggunakan bahan yang berkualitas dan harga terjangkau serta *packaging* yang menarik dan terjamin keamanannya. Selain itu kami juga menawarkan kepada para *customer* untuk bisa memilih sendiri varian rasa sesuai keinginannya. Hal inilah yang membedakan produk kami dengan para kompetitor lainnya.

C. Jenis Bisnis

Disini kami menawarkan produk berupa makanan ringan yang terbuat dari adonan tepung dengan isian sosis ikan tuna.

D. Goal/ Target Omset dan Net Profit

- Harga Corndog Mozzarella = Rp13.000

Corndog Mozzarella = 10 pcs x Rp13.000 = Rp 130.000

- Harga Corndog Original = Rp10.000

Corndog Original = 10 pcs x Rp10.000 = Rp 100.000

- *Frozen food* = Rp 20.000

Harga *Frozen food* = 10 pcs x Rp 15.000 = Rp 150.000

Sehingga total keseluruhan penjualan jika mencapai target maka FCA akan memperoleh hasil penjualan sebesar Rp. 380.000.

E. Realitas Omset

Pada realitas omset Fish Corndog Aquaculture ini selama kurun waktu percobaan pertama dalam 1 bulan jika memenuhi target pasaran kami yaitu 40 pcs yang masing-masing menu dibatasi pesanan hanya 10 pcs maka kami akan memperoleh pemasukan sebesar Rp. 380.000,- dengan net profit atau keuntungan di diterima diperkirakan pada minggu ke -10 namun tidak bisa diperkirakan berapa keuntungan yang akan diraih mengingat rincian modal awal yang besar. Selanjutnya kami juga masih menunggu dana Program Mahasiswa Wirausaha (PMW) Universitas Sriwijaya.

BAB III INFORMASI PRODUK

A. Produk / Jasa

Fish Corndog Aquaculture ini merupakan nama produk yang dibuat tanpa menggunakan bahan kimia. Produk ini dikemas dengan kemasan berwadah kotak yang membuat kesan higienis dan mewah. Produk FCA merupakan produk yang menggunakan olahan sosis ikan tuna sebagai bahan utama dalam Corndog. FCA ini dapat dinikmati dengan cita rasa yang original, pedas dan campuran serta dapat dikonsumsi sebagai cemilan dan juga pengganti nasi, karena tepung roti mengandung karbohidrat sehingga dapat mengenyangkan.

B. Proses Ide Produk / Jasa

Ide usaha ini pada awalnya muncul karena berkaitan dengan hobi kami yaitu gemar makanan korea, corndog sendiri sempat viral atau sedang ramai dikalangan masyarakat karena bentuk, rasa dan Ketika digigit kejunya sangat quick melt sehingga sangat mengiurkan. Hal tersebut menjadi salah satu pendorong kami untuk membuat inovasi terbaru. Inovasi terbaru yang dimaksud adalah kami membuat olahan dalam daging corndog menjadi olahan yang terbuat dari ikan, sehingga bisa menjadi pilihan bagi orang yang tidak mengkonsumsi daging namun tetap ingin mencoba corndog.

C. Cara Produk / Jasa Bisa Menyelesaikan Masalah dan Memenuhi Keinginan Calon Pelanggan

Produk dari bisnis kami dengan keunggulan dan keunikan yang tidak terdapat dalam produk lainnya. Penggunaan bahan baku dengan kualitas premium dan terbuat dari sosis ikan tuna asli dapat dinikmati dengan *frozen food* ataupun dimakan langsung sehingga dapat dipastikan produk kami dapat bertahan lama dan berestetika tinggi. Fish Corndog Aquaculture ingin memulai bisnis produksi dan penjualan dengan visi misi, “Memenuhi kebutuhan masyarakat, dengan memberdayakan masyarakat.

D. Analisis Kompetitor

Fish Corndog Aquaculture yang akan dijual di area sekitaran kampus Universitas Sriwijaya menurut hasil observasi masih sedikit yang menjual yaitu hanya dua orang pedagang corndog. Jadi persaingan antar kompetitor akan tetap ada tetapi tingkat pesaingnya tidak tinggi karena hanya dua orang pedagang saja.

E. Keunggulan Produk

Keunggulan Fish Corndog Aquaculture (FCA) yaitu perpaduan antara adonan tepung dengan isian sosis ikan tuna sebagai berikut :

1. FCA dibuat dengan perpaduan sosis ikan tuna dan campuran keju mozzarella yang kaya akan protein ini berguna untuk menjaga stamina tubuh dan membantu menjaga kesehatan organ jantung, mata dan risiko penyakit kanker.
2. FCA memiliki harga jual yang cukup terjangkau dan mengenyangkan.
3. FCA tidak menggunakan bahan pengawet sehingga sangat aman bagi anak-anak yang sedang dalam masa pertumbuhan.
4. Cita rasa yang unik dan bervariasi membuat FCA bisa dinikmati bagi semua kalangan.
5. Terdapat inovasi dalam penyajian akhir yang membuat tampilannya berkesan cantik dan enak dipandang.

F. Keunggulan Produk Dibandingkan Kompetitor

Keunggulan FCA yang kaya akan protein hewani dan nabati dibandingkan dengan produk kompetitor yang serupa adalah:

1. FCA memiliki keunggulan dari segi kandungan gizi yang cukup tinggi dibandingkan dengan kompetitor dikarenakan proses pemasakannya yang rendah lemak, sehingga kandungan gizi yang terkandung dalam FCA tidak terlalu banyak terbuang dan prosesnya pun cepat dengan berbagai variasi topping.
2. Keunggulan lainnya dari FCA dibandingkan kompetitor adalah dari segi harga yang relatif terjangkau dan variasi yang baru, dikarenakan FCA ini tidak terlalu banyak biaya produksi sehingga bisa menekan harga jual agar bisa bersaing dengan para kompetitor.

G. Cara Mendapatkan Keuntungan dari Bisnis

1. Meningkatkan nilai jual

Menciptakan produk yang berkualitas sehingga konsumen nantinya akan tetap setia menggunakan produk Fish Corndog Aquaculture. Meskipun ada produk lain dengan nama yang berbeda, mereka tetap akan mencari produk dari Fish Corndog Aquaculture karena rasanya yang sangat dominan enak dan tidak berubah-ubah karena membuatnya dengan satu resep menjadikan corndog sangat diminati terutama isian dalam corndog yang quick melt sekali.

2. Mencari konsumen baru dengan kegiatan promosi dan menentukan target market yang spesifik.

Target pasar yang dituju Fish Corndog Aquaculture nantinya berada pada kalangan masyarakat umum, seluruh mahasiswa Universitas Sriwijaya Indralaya, siswa SMP-SMA sekitar Palembang-Indralaya, serta instansi yang ada di Palembang-Indralaya. Fish Corndog Aquaculture nantinya akan memanfaatkan teknologi internet untuk melakukan promosi dengan target yang tepat. Saat ini media online adalah media terbaik untuk memperkenalkan produk ke target pasar, seperti Instagram, *WhatsApp*, *E-Commerce*, dan lain-lain.

BAB IV

SASARAN PELANGGAN

A. Pelanggan Spesifik

Tabel . Pelanggan Spesifik

Target Market	Umur 7 hingga 45 tahun. Pelajar, Mahasiswa, Pekerja umum dan ibu rumah tangga kelas masyarakat menengah hingga keatas dipulau Sumatera khususnya daerah Palembang-Indralaya.
Potential Market	Pelajar, mahasiswa, pekerja dan ibu rumah tangga di kota-kota besar di Pulau Sumatera khususnya daerah Palembang-Indralaya.
Reachable Market	Universitas ternama dan pusat perkantoran besar di Palembang.

B. Target ideal jangkauan bisnis

Lokal : Pelajar, Mahasiswa dan para pekerja kantoran Palembang-Indralaya.

Regional : Kampus Universitas Sriwijaya Indralaya.

Luas : Palembang-Indralaya.

C. Dalam 4 bulan pertama bisnis berjalan, daerah yang akan menjadi target pasar

Daerah yang akan menjadi target pasar Fish Corndog Aquaculture nantinya adalah masyarakat umum yang berada di Palembang-Indralaya, perusahaan, serta instansi yang ada di Palembang-Indralaya.

D. Cara calon pelanggan mencari produk/jasa yang ditawarkan

Pada awalnya sarana promosi brand Fish Corndog Aquaculture menyebarkan brosur ke calon pelanggan melalui sosial media milik pribadi setiap anggota tim

secara intens. Dari penyebaran brosur tersebut para customer Fish Corndog Aquaculture dapat mengenal akun sosial Fish Corndog Aquaculture yang tertera dalam brosur. Dimana, dapat diakses melalui Instagram dan *WhatsApp*.

E. Analisis pelanggan kecewa/kesulitan/masalah terhadap produk/jasa yang ditawarkan dan sudah tersedia dipasar

Usaha Fish Corndog Aquaculture ini belum terealisasi sebagaimana mestinya, sehingga kami belum mengetahui bagaimana respon pelanggan terhadap produk kami.

F. Dari semua kekecewaan/kesulitan/masalah dan harapan calon pelanggan anda, produk/layanan anda bisa menyelesaikan kesulitan dan memenuhi harapan yang mana?

Usaha Fish Corndog Aquaculture ini belum terealisasi sebagaimana mestinya, sehingga kami belum mengetahui bagaimana respon pelanggan terhadap produk kami. Oleh karena itu, kami belum bisa memberikan solusi terhadap permasalahan yang terjadi pada calon pelanggan kami.

BAB V

HUBUNGAN DENGAN PELANGGAN

A. Strategi Pemasaran

Strategi yang akan diambil dalam proses usaha adalah proses produksi yang dilakukan dengan bahan yang tidak menggunakan bahan kimia, berkualitas premium serta proses pemasaran produk secara langsung kepada mahasiswa dengan baik dan menggunakan media sosial.

B. Strategi agar calon pelanggan membeli produk/jasa

1. Menawarkan produk dengan kualitas terbaik dan harga yang terjangkau.
2. Menampilkan testimoni pelanggan di media sosial.

C. Cara anda merespon pelanggan

1. Menanggapi permintaan, pemesanan maupun keluhan dari pelanggan dengan sopan dan responsif.
2. Cepat tanggap dan ramah dalam melayani konsumen.
3. Meminta maaf dan memberikan solusi terbaik jika terdapat kesalahan maupun kekurangan dari pihak Fish Corndog Aquaculture

D. Strategi untuk menjadikan pelanggan loyal

1. Menggunakan desain yang menarik dan unik.
2. Menerapkan pelayanan terbaik

E. Tempat calon pelanggan dapat membeli produk/jasa

Para customer dapat membeli produk Fish Corndog Aquaculture secara langsung di jurusan budidaya perairan universitas sriwijaya, dapat juga memesan online melalui media sosial. Dimana, dapat diakses melalui Instagram : @FishCorndog_Aquaculture dan Whattsap : +6282282900548.

BAB VI

SUMBER DAYA

A. Keahlian masing-masing tim

1. Manajer Umum / Ketua : Memiliki keterampilan komunikasi yang sangat efektif, diperlukan untuk menginstruksikan anggota tim lainnya tentang peran dan tanggung jawab mereka.
2. Manajer Administrasi / Keuangan : Memiliki kompetensi kearsipan yang baik dalam mengelola dokumen keuangan.
3. Manajer Branding dan Pemasaran : Memiliki kemampuan analisis, dapat menerjemahkan data menjadi suatu strategi pemasaran produk.
4. Manajer Produksi : Memiliki kemampuan dalam merumuskan strategi untuk mengendalikan biaya dan mengelola resiko di sepanjang jalannya produksi.
5. Manajer Publikasi : Memiliki kemampuan menulis untuk mengelola informasi dari internal perusahaan kepada masyarakat.

B. Tanggung jawab masing-masing tim

Pembagian tugas masing – masing sebagai berikut.

1. Manajer Umum / Ketua : Bertanggung jawab dalam seluruh bagian fungsional serta mengkoordinasi pemasaran dan mempertahankan kualitas layanan dengan membentuk dan menegakkan standar organisasi.
2. Manajer Administrasi / Keuangan : Mengelola keuangan dan mencatat hasil penjualan sebagai arsip usaha.
3. Manajer Branding dan Pemasaran : Membangun dan mengembangkan area pemasaran untuk mencapai target penjualan yang baik sehingga pemasaran produk tetap stabil.
4. Manajer Produksi : Mengatur kegiatan yang berhubungan dengan usaha, seperti mendesain produk dan membuat produk untuk mencapai tujuan yaitu menjaga kualitas produk agar sesuai dengan keinginan customer.
5. Manajer Publikasi : Mengatur segala urusan promosi baik dari media sosial ataupun secara langsung agar dapat menarik customer.

C. Indikator keberhasilan masing-masing tim

1. Kepemimpinan partisipatif (*participative leadership*)
Terciptanya kebebasan dengan mendorong, memberikan kebebasan memimpin dan melayani orang lain.
2. Tanggung jawab yang dibagikan (*shared responsibility*)
Terciptanya lingkungan yang menjadikan anggota tim merasa bertanggung jawab.
3. Penyamaan tujuan (*aligned on purpose*)
Memiliki rasa tujuan yang sama sebagaimana dalam tujuan awal dan fungsi pembentukan tim.
4. Komunikasi yang intensif (*intensive communication*)
Terciptanya iklim kepercayaan dan komunikasi yang terbuka serta jujur.
5. Fokus pada masa yang akan datang (*future focused*)
Adanya perubahan sebagai sebuah kesempatan untuk berkembang.
6. Fokus pada tugas (*focused on task*)
Terciptanya fokus perhatian anggota tim pada tugas-tugas yang dilaksanakan.
7. Pengerahan bakat (*talents*)
Adanya perubahan rintangan-rintangan secara kreatif menjadi daya cipta dan penerapan bakat serta kemampuan individu.

D. Peralatan dan bahan yang dibutuhkan untuk membuat produk

Tabel . Alat dan Bahan

NO	Alat	Bahan
1.	Pisau	Keju mozarella
2.	Kompor	Sosis ikan tuna
3.	Talenan	Minyak goreng
4.	Mangkok	Tepung
5.	Panci	Kaldu bubuk
6.	Sutil	Lada bubuk
7.	Sendok makan	Garam
8.	Saringan	Baking powder

9.	Timbangan	Susu UHT full cream
10.	Kemasan	Telur ayam
11.	Tusuk Sate	Tepung panir
12.	Tabung Gas	Mayones
13.		Saus tomat
14.		Saus cabe

G. Mitra

Dalam proses produksi makanan, kami menggunakan mitra bisnis yang berperan dalam pendistribusian bahan baku yang dipakai. Mitra usaha yang akan kami gunakan yaitu dalam hal mitra untuk bahan baku corndog, mitra untuk peralatan. Dalam hal pemasaran produk, kami akan melakukan mitra bisnis lainnya, yaitu Taman Pancasila, Benteng Kuto Besak dan Kambang Iwak yang ada di kota Palembang dan sekitarnya.

BAB VII

KEUANGAN

A. Biaya yang dibutuhkan dalam menyediakan, menjual dan mengantarkan produk kepada pelanggan

1. Biaya Investasi/Peralatan Penunjang

Tabel 6.1. Peralatan penunjang usaha Fish Corndog Aquaculture (FCA)

No.	Material	Justifikasi Pemakaian	Kuantitas	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
1.	Kompor gas 2 tungku	Sumber panas untuk memasak	1 pcs	500.000	500.000
2.	Tabung gas	Bahan bakar	1 pcs	120.000	120.000
3.	Penjepit makanan	Mengambil corndog dari penggorengan	1 pcs	50.000	50.000
4.	Wadah penyimpanan	Penunjang produk	2 pcs	50.000	100.000
5.	Panci	Pengukus adonan	1 pcs	50.000	50.000
6.	Penyaring minyak	Menyaring minyak	1 pcs	25.000	25.000
7.	Botol saus	Wadah saos	3 pcs	10.000	30.000
8.	Pisau	Alat bantu memotong	2 pcs	25.000	50.000
9.	Baskom	Wadah adonan	2 buah	25.000	50.000
SUB TOTAL (Rp)					975.000

2. Bahan Habis Pakai

Tabel 6.2. Bahan habis pakai usaha Fish Corndog Aquaculture (FCA)

No.	Material	Justifikasi Pemakaian	Kuantitas	Harga Satuan ((Rp)	Jumlah (Rp)
1.	Keju Quick melt	Bahan utama	7 pack/250gr	20.000	140.000
2.	Sosis ikan	Bahan utama	7 pack/13 pcs	15.000	105.000
3.	Tepung terigu	Bahan dasar adonan corndog	4 pack/1kg	15.000	60.000
4.	Tepung panir	Bahan pelapis kering	5 pack/1kg	10.000	50.000
5.	Baking powder	Pengembang adonan	2 pack/45gr	5.000	10.000
6.	Garam	Pemberi rasa asin	3 pack	1.000	3.000
7.	Gula	Pemberi rasa	4 pack	3.000	12.000

		manis			
8.	Ragi	Fermentasi	7 pack	3.000	21.000
9.	Susu UHT full cream	Bahan adonan	20 pack/350 ml	6.000	120.000
10.	Telur ayam	Bahan pelapis basah	5 kg	25.000	125.000
11.	Mayones	Bahan campuran saos	3 pack/1kg	35.000	105.000
12.	Saus cabai	Topping	3 pack/1kg	30.000	90.000
13.	Saus tomat	Topping	3 pack/500 ml	15.000	45.000
14.	Minyak goreng	Menggoreng adonan	5 pcs/2L	35.000	175.000
15.	Kemasan mika	Wadah kemasan	3 pack	16.000	48.000
16.	Kantung plastik	Wadah kemasan	2 pack	20.000	40.000
17.	Sumpit	Penyanggang	3 pack	10.000	30.000
18.	Stiker kemasan	Identitas produk	6 lembar	15.000	90.000
19.	Isi Staples	Penunjang produk	2 pack	23.000	46.000
SUB TOTAL (Rp)					1.315.000

3. Perjalanan

Tabel 6.3. Perjalanan usaha Fish Corndog Aquaculture (FCA)

No.	Material	Justifikasi Pemakaian	Kuantitas	Harga Satuan ((Rp)	Jumlah (Rp)
1.	Bensin	Bahan bakar kendaraan	2 bulan	100.000	200.000
2.	Jasa Antar	Pengantaran produk	-	-	100.000
	SUB TOTAL (Rp)				300.000

4. Lain-lain

Tabel 6.4. Pembiayaan Lain-lain usaha Fish Corndog Aquaculture (FCA)

No.	Material	Justifikasi Pemakaian	Kuantitas	Harga Satuan ((Rp)	Jumlah (Rp)
1.	Kuota internet	Penunjang pemasaran	2 bulan	50.000	100.000
2.	Isi ulang tabung gas	Bahan bakar memasak	2 tabung	25.000	50.000
3.	Listrik	Sumber tenaga alat elektronik	2 bulan	100.000	200.000
4.	Pamflet	Media pemasaran	1 bulan	30.000	30.000
5.	ATK	Peralatan penunjang	2 Paket	15.000	30.000

		operasional			
SUB TOTAL (Rp)					410.000
TOTAL (Rp) 1+2+3+4					3.000.000

B. Proyeksi Keuangan anda untuk 3 tahun kedepan

Fish Corndog Aquaculture (FCA) merupakan usaha makanan ringan yang enak dan bergizi serta ramah dikantong. Produksi FCA dilakukan dalam 1x dalam dua minggu, dengan modal awal sebesar 3.000.000. Fish Corndog Aquaculture (FCA) ini diperkirakan akan mendapatkan keuntungan pada produksi ke-10. Adapun analisa usaha FCA dijabarkan sebagai berikut :

Hasil penjualan/produksi =

1. Corndog Mozarella = 10 pcs x Rp13.000 = Rp 130.000
2. Corndog Original = 10 pcs x Rp10.000 = Rp 100.000
3. Frozen food = 10 pcs x Rp 15.000 = Rp 150.000

Hasil penjualan/bulan = 380.000

C. Kebutuhan dana pengembangan

Bahan habis pakai untuk satu kali masa produksi pembuatan Fish Corndog Aquaculture (FCA) yaitu :

Keju Quick Melt (20.000) + Sosis ikan tuna (15.000) + Tepung terigu (15.000) + Kaldu bubuk (1.000) + Garam (1.000) + Gula (1.000) + Ragi (3.000) + Susu UHT *full cream* (6.000) + Telur (3.000) + Tepung panir (10.000) + Mayones (35.000) + Saos tomat (15.000) + Saos cabe (30.000) + Minyak goreng (35.000) + Kemasan mika (16.000) + Stiker (15.000) + Sumpit (10.000) = Rp 231.000.

BAB VIII

LUARAN KEGIATAN

Dengan adanya program Mahasiswa Wirausaha ini kami mengharapkan luaran kegiatan sebagai berikut :

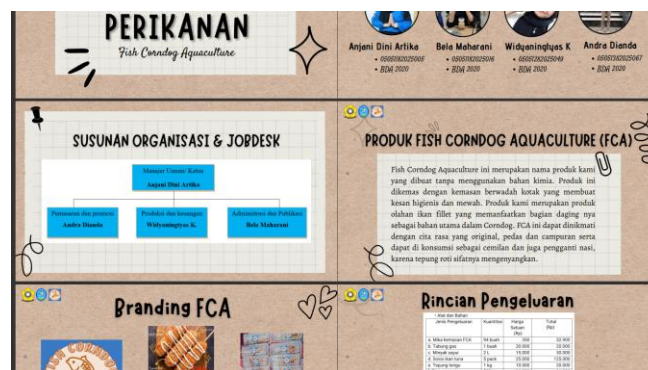
1. Menghasilkan sebuah inovasi produk olahan makanan ringan yang ramah dikantong oleh segala golongan umur dan bergizi.
2. Menghasilkan model bisnis, mitra bisnis, poster, dan laporan kegiatan.

A. Mitra Bisnis

1. Sosial media
2. Marketplace
3. Teman dan keluarga

B. Model Bisnis (Terlampir)

C. Pitch Deck



D. Poster



E. Laporan Kegiatan

Analisis SWOT

STRENGTH (KEKUATAN)	
1. PRODUK <ul style="list-style-type: none"> • Kualitas Produk • Mutu Produk • Harga Produk 	<ul style="list-style-type: none"> • Produk makanan dibuat handmade sehingga terjamin kualitas dan kebersihan makanan. • Proses pembuatan yang sederhana menjadikan bisnis ini dijalankan dengan mudah ditengah kesibukan lainnya. • Tergolong usaha yang tidak membutuhkan modal yang besar atau uang dalam jumlah besar.
2. FUNGSI PEMASARAN <ul style="list-style-type: none"> • Promosi dan iklan 	<ul style="list-style-type: none"> • Dipromosikan melalui akun sosial media seperti Instagram, Facebook, dan WhatsApp. • Promosi produk juga dilakukan menggunakan akun media sosial pribadi setiap anggota tim.
3. DISTRIBUSI DAN PERSEDIAAN <ul style="list-style-type: none"> • Kecepatan distribusi • Ketersediaan barang 	<ul style="list-style-type: none"> • Dibutuhkan waktu selama 3 hari untuk mendistribusikan produk kepada customer. • Bahan tersedia dari supplier.
4. PELAYANAN PELANGGAN <ul style="list-style-type: none"> • Keramahan pelayanan 	<ul style="list-style-type: none"> • Menanggapi keluhan pelanggan dengan sopan dan responsif. • Cepat tanggap dan ramah dalam melayani pelanggan. • Meminta maaf dan memberikan solusi terbaik jika terdapat kesalahan dari pihak FCA.
5. ORGANISASI DAN SDM <ul style="list-style-type: none"> • Wewenang dan delegasi 	<ul style="list-style-type: none"> • Setiap anggota bertugas sesuai dengan tugas masing-masing.

<ul style="list-style-type: none"> • Tingkat keahlian khusus 	<ul style="list-style-type: none"> • Setiap anggota tim memiliki keahlian di bidangnya masing-masing.
6. SISTEM MANAJEMEN <ul style="list-style-type: none"> • Sistem administrasi 	<ul style="list-style-type: none"> • Setiap transaksi dicatat secara detail.
7. PRODUKSI <ul style="list-style-type: none"> • Biaya produksi • Perencanaan produksi • Fasilitas Produksi 	<ul style="list-style-type: none"> • Biaya dibuat seefisien mungkin. • Perencanaan dilakukan secara matang. • Dibantu fasilitas pendukung.

WEAKNESS (KELEMAHAN)	
1. PRODUK <ul style="list-style-type: none"> • Kualitas produk • Pengenalan produk • Pengolahan produk 	<ul style="list-style-type: none"> • Karena produk makanan cepat saji, maka makanan yang sudah diproses tidak bisa bertahan lama. Namun berbeda dengan makanan yang belum digoreng karena bisa disimpan di lemari pendingin. • Makanan yang sangat populer diantara kalangan usia 13-20-an ini perlu beberapa upaya memperkenalkannya pada rentang usia lainnya agar dapat menerima makanan olahan ini. • Proses produksi yang membutuhkan kebiaasaan mengelola makanan membuat sulit dibuat awalnya. Hanya beberapa orang yang punya waktu untuk melakukannya.
2. FUNGSI PEMASARAN <ul style="list-style-type: none"> • Promosi dan iklan 	<ul style="list-style-type: none"> • Bentuk promosi dan iklan hanya ditayangkan melalui sosial media

	pribadi seperti Instagram, Facebook, dan WhatsApp.
3. DISTRIBUSI DAN PERSEDIAAN <ul style="list-style-type: none"> Ketersediaan distribusi 	<ul style="list-style-type: none"> Produk tidak selalu siap tersedia ketika adanya banyak persediaan barang.
4. ORGANISASI DAN SDM <ul style="list-style-type: none"> Pengalaman Jumlah tenaga kerja 	<ul style="list-style-type: none"> Pengalaman kerja yang belum terlalu banyak Hanya terdapat 4 anggota sebagai tenaga kerja
5. PRODUKSI <ul style="list-style-type: none"> Kapasitas produksi 	<ul style="list-style-type: none"> Bergantung pada modal dan peluang pasar.

OPPORTUNITIES (PELUANG)

1. PERSAINGAN <ul style="list-style-type: none"> Kompetisi 	<ul style="list-style-type: none"> Makanan yang digemari di usia rentang 13-25 an ini memiliki peluang tinggi dalam pasaran wirausaha
2. PELUANG PASAR <ul style="list-style-type: none"> Perilaku pasar 	<ul style="list-style-type: none"> Pasar cenderung menginginkan produk murah, enak, dan cepat penyajiannya.

THREATS (HAMBATAN)

1. PERSAINGAN <ul style="list-style-type: none"> Persaingan untuk usaha sejenis 	<ul style="list-style-type: none"> Produk serupa tapi tak sama telah lebih dulu memenuhi permintaan pasar
2. KEMAJUAN TEKNOLOGI <ul style="list-style-type: none"> Perkembangan teknologi 	<ul style="list-style-type: none"> Teknologi produksi yang lebih modern memerlukan biaya yang

produksi	mahal.
3. BAHAN BAKU <ul style="list-style-type: none"> • Mutu bahan baku • Ketersediaan bahan baku 	<ul style="list-style-type: none"> • Bahan yang berkualitas membutuhkan biaya yang cukup besar. • Kenaikan harga barang baku yang tidak menentu.

BAB IX

JADWAL KEGIATAN

No.	Proses Kegiatan	Minggu											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1.	Pembelian Alat												
2.	Pembelian Bahan												
3.	Proses Produksi												
4.	Promosi & Publikasi												
5.	Proses Pemasaram												
6.	Laporan Kemajuan												
7.	Evaluasi Usaha												
8.	Laporan Akhir												

Kegiatan	Rincian Kegiatan
Produksi	<ul style="list-style-type: none"> • Pembelian peralatan/ investasi • Pembelian bahan baku • Pembuatan produk
Pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> • Pemasifan Informasi melalui media social
Penjualan	<ul style="list-style-type: none"> • Persiapan • Penerimaan order
Evaluasi Usaha	<ul style="list-style-type: none"> • Pengembangan produk • Riset kepuasan pelanggan

LAMPIRAN

1. Biodata Ketua dan Anggota Tim

• Biodata Ketua Tim

A. Identitas Diri

- a) Nama : Anjani Dini Artika
 b) Jenis Kelamin : Perempuan
 c) Program Studi/Jurusan : Budidaya Perairan/Perikanan
 d) NIM : 05051182025005
 e) Tempat/Tanggal Lahir : Tanjung Agung/11 November 2001
 f) E-mail : anjanidiniartika11@gmail.com
 g) Alamat Sekarang : Ds. Laya, Kec. Baturaja Barat, Kab. Ogan Komering Ulu, Sumatera Selatan.
 h) Telpn/HP/WA : +6282282900548

B. Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMA
Nama Institusi	SDN 62 OKU	SMPN 2 OKU	SMAN 5 OKU
Jurusan	-	-	IPA
Tahun Masuk-lulus	2008 – 2014	2014 - 2017	2017 – 2020

C. Organisasi Yang Pernah Diikuti

No.	Nama Organisasi	Jabatan	Sejak tahun s/d tahun
1.	HIMAKUA UNSRI	Wakil Bupati	2020 s/d 2023
2.	IKMB UNSRI	Kepala Departemen Pemuda & Olahraga	2020 s/d 2022
3.	BEM KM UNSRI	Staff Ahli Kementrian PPSDM	2020 s/d 2023

D. Bidang Wirausaha Yang Pernah Diikuti

No	Nama Wirausaha	Produk Usaha	Tahun
1.	Mienute	Mie Ikan lele & Wortel	2021

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya, untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan proposal PMW 2023. Apabila dikemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Indralaya, 18 April 2023
Ketua

Anjani Dini Artika
NIM. 05051182025005

• Biodata Anggota 1

A. Identitas Diri

- a) Nama : Bela Maharani
 b) Jenis Kelamin : Perempuan
 c) Program Studi/Jurusan : Budidaya Perairan//Perikanan
 d) NIM : 05051182025016
 e) Tempat/Tanggal Lahir : Palembang/04 Maret 2003
 f) E-mail : belamaharani40@gmail.com
 g) Alamat Sekarang : KM7, Komplek Griya Bhakti Sriwijaya, Blok A3 No17. Palembang.
 h) Telp/HP/WA : 089678319281

B. Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMA
Nama Institusi	SDN 152 Palembang	SMPN 55 Palembang	SMAN Muhammadiyah 1 Palembang
Jurusan	-	-	IPA
Tahun Masuk-lulus	2008-2014	2014-2017	2017-2020

C. Organisasi Yang Pernah Diikuti

No.	Nama Organisasi	Jabatan	Sejak tahun s/d tahun
1.	BEM KM UNSRI	Anggota PPSDM	2021-2022
2.	TARI	Anggota Sanggar Tari Nusa Tirana	2021-2022
3.	HIMAKUA UNSRI	Anggota	2020-2022

D. Bidang Wirausaha Yang Pernah Diikuti

No	Nama Wirausaha	Produk Usaha	Tahun
1.			

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya, untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan proposal PMW 2023. Apabila dikemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi

Indralaya, 18 April 2023
Anggota 1

Bela Maharani
NIM.05051182025016

• **Biodata Anggota 2**

A. Identitas Diri

- a) Nama : Widyaningtyas Kusumawardhani
 b) Jenis Kelamin : Perempuan
 c) Program Studi/Jurusan : Budidaya Perairan/Perikanan
 d) NIM : 05051282025049
 e) Tempat/Tanggal Lahir : Bekasi, 17 Januari 2002
 f) E-mail : widya17ningtyas@gmail.com
 g) Alamat Sekarang : Jln pesantren smb II perumahan griya mataram
 asri 3 blok A1/4 Kelurahan talang jambe
 kecamatan sukarami 30151
 h) Telpn/HP/WA : 085962754069

B. Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMA
Nama Institusi	MADRASAH ALIYAH PINK 03	SMP N 5 TAMBUN SELATAN	SMA N 7 TAMBUN SELATAN
Jurusan	-	-	IPA
Tahun Masuk-lulus	2008-2014	2014-2017	2017-2020

C. Organisasi Yang Pernah Diikuti

No.	Nama Organisasi	Jabatan	Sejak tahun s/d tahun
1.	HIMAKUA UNSRI	Anggota	2020-2022
2.			
3.			

D. Bidang Wirausaha Yang Pernah Diikuti

No	Nama Wirausaha	Produk Usaha	Tahun
1.	-		

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya, untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan proposal PMW 2023. Apabila dikemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Indralaya, 18 April 2023
 Anggota 2

Widyaningtyas
Kusumawardhani
 NIM. 05051282025049

• **Biodata Anggota 3**

A. Identitas Diri

- a) Nama : Andra Dianda
 b) Jenis Kelamin : Laki-laki
 c) Program Studi/Jurusan : Budidaya Perairan/Perikanan
 d) NIM : 05051382025067
 e) Tempat/Tanggal Lahir : OKU Timur/ 29 Maret 2002
 f) E-mail : kakra290302@gmail.com
 g) Alamat Sekarang : Jl. Lintas Sumatera, Kab. Oku Timur
 h) Telp/HP/WA : 082371007184

B. Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMA
Nama Institusi	SD Negeri 2 Sukanegara	SMP Negeri 1 Madang Suku II	SMA Negeri 1 Madang Suku II
Jurusan	-	-	IPA
Tahun Masuk-lulus	2008-2014	2014-2017	2017-2020

C. Organisasi Yang Pernah Diikuti

No.	Nama Organisasi	Jabatan	Sejak tahun s/d tahun
1.	HIMAKUA UNSRI	Anggota	2021-2022
2.			

D. Bidang Wirausaha Yang Pernah Diikuti

No	Nama Wirausaha	Produk Usaha	Tahun
1.	-	-	-

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya, untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan proposal PMW 2023. Apabila dikemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Indralaya, 18 April 2023
 Anggota 3

Andra Dianda
 NIM. 05051382025067

2. Susunan Organisasi Tim Pelaksana dan Pembagian Tugas



- Manajer Umum** : Memanajemen dan mengawasi keberlangsungan usaha hingga akhir.
- Pemasaran** : Memanajemen dan mengawasi keberlangsungan pangsa pasar.
- Promosi** : Merencanakan ide-ide kreatif yang bias diterapkan untuk promosi dan penjualan.
- Produksi** : Memanajemen operasional sehingga tidak akan melampaui kapasitas yang telah ditentukan.
- Keuangan** : Mengatur keuangan *input* dan *output* selama masa operasional usaha.
- Administrasi** : Memanajemen administrasi berkas dan data-data
- Publikasi** : Memanajemen media sosial

No.	Nama / NIM	Program Studi	Bidang Ilmu	Alokasi Waktu (Jam/minggu)	Uraian Tugas
1.	Anjani Dini Artika/ 05051182025005	Budidaya Perairan	Pertanian	10 jam/minggu	Manajer Umum
2.	Bela Maharani/ 05051182025016	Budidaya Perairan	Pertanian	10 jam/minggu	Administrasi dan publikasi
3.	Widyaningtyas Kusumawardhani /05051282025049	Budidaya Perairan	Pertanian	10 jam/minggu	Produksi dan keuangan
4.	Andra Dianda/00075051182126	Budidaya Perairan	Pertanian	10 jam/minggu	Pemasaran dan promosi

3. Surat Pernyataan Kesiediaan Dosen Pendamping

Surat Pernyataan Kesiediaan Dosen Pembimbing

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama	: Danang Yonarta S.ST.Pi, MP
Jenis Kelamin	: Laki-Laki
Program Studi	: Budidaya Perairan
NIP/NIDN	: -/0014109003
Tempat dan Tanggal Lahir	: Palembang, 14 Oktober 1990
Alamat E-mail	: danangyonarta@unsri.ac.id

Dengan ini menyatakan kesediaan saya untuk memberikan bimbingan guna mengikuti Program Mahasiswa Wirausaha (PMW) atas

Nama	: Anjani Dini Artika
NIM	: 05051182025005
Program Studi	: Budidaya Perairan
Judul Proposal Ususlan/Skema	: Fish Corndog Aquaculture/Pemula

Demikian surat pernyataan ini diperbuat dengan sebenarnya untuk dapat digunakan seperlunya.

Indralaya, 18 April 2023
Dosen Pendamping

Danang Yonarta, S.ST.Pi, M.P.
NIDN. 0014109003

4. Surat Pernyataan Kesiediaan Mengikuti Program PMW Unsri

SURAT PERNYATAN PROGRAM KEWIRAUSAHAAN MAHASISWA (PMW) UNIVERSITAS SRIWIJAYA TAHUN 2023

Nama : Anjani Dini Artika
 NIM : 05051182025005
 Fakultas/Prodi : Pertanian / Budidaya Perairan
 No HP/Email : 082282900548 / anjaniidiniartika11@gmail.com
 Skema Usaha : Pemula
 Alamat Rumah : Ds. Laya, Kec. Baturaja Barat, Kab. Ogan Komering Ulu, Sumatera Selatan.
 Judul Usulan Usaha : Fish Corndog Aquaculture
 Bidang Usaha : Wirausaha Produksi

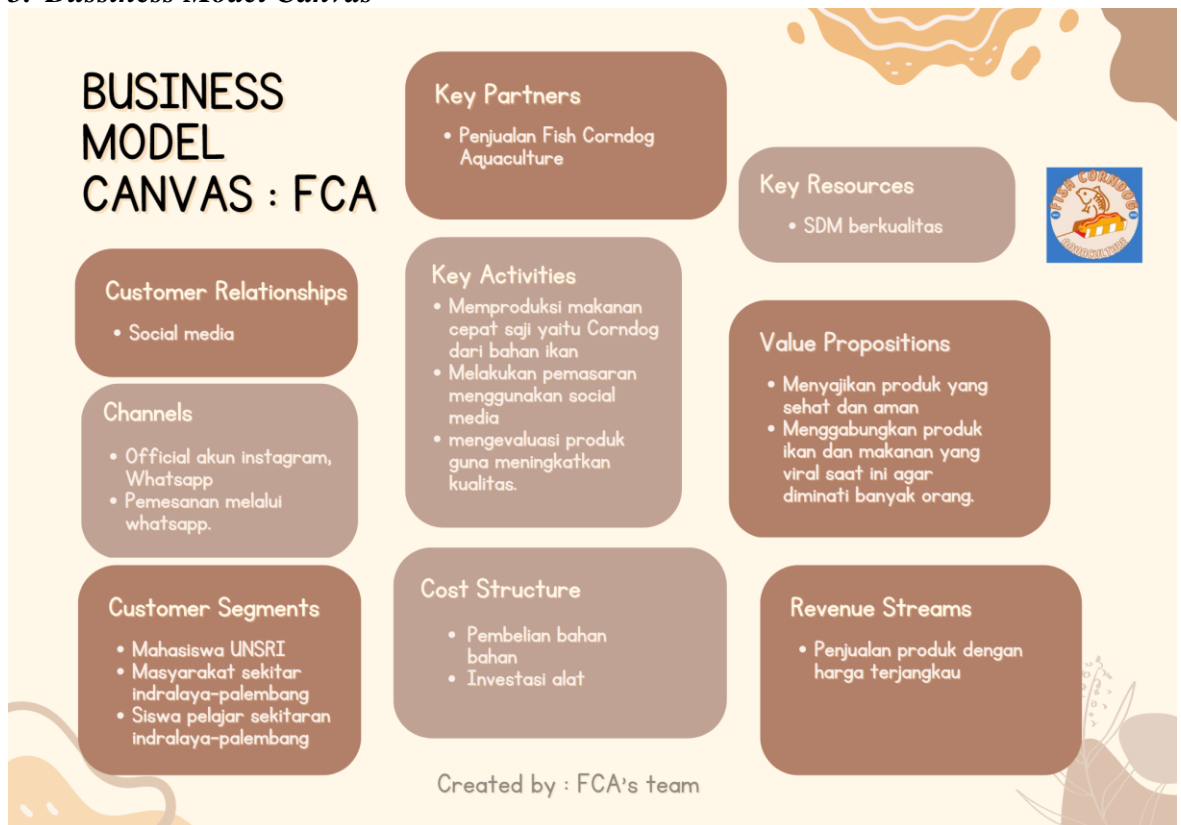
Bersama ini saya menyatakan bahwa bersedia mengikuti Program Mahasiswa Wirausaha (PMW) Universitas Sriwijaya 2023 sesuai dengan aturan yang berlaku yaitu:

1. Mengikuti/mengusulkan proposal PMW.
2. Mengikuti seleksi;
3. Menyusun rencana bisnis;
4. Mendirikan dan atau menjalankan usaha;
5. Mengimplementasikan paling lambat 1 bulan setelah penandatanganan kontrak dan bertanggungjawab sepenuhnya terhadap kontrak;
6. Membuat laporan regular mengenai perkembangan usaha setiap bulan;
7. Mengikuti pelatihan, *workshop*, dan pameran bersama yang akan diselenggarakan oleh Panitia Pelaksana Implementasi Program Kewirausahaan Mahasiswa 2023;
8. Mengikuti seluruh kegiatan yang ditetapkan oleh panitia PMW.

Indralaya, 18 April 2023
Ketua Tim,

Anjani Dini Artika
NIM. 05051182025005

5. Bussiness Model Canvas



6. Bukti Usaha (Foto Produk/Jasa, Produksi, Alamat dan Lokasi Usaha (maps), FotoGerai/Gudang/Pameran)

