



PROPOSAL PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

**SENJA LARAT (SEWA DAN JUAL PERLENGKAPAN OLAHRAGA
OUTDOOR) INOVASI PELUANG USAHA PROFITABLE DENGAN
PEMANFAATAN AKUMULASI *OUTDOOR ACTIVITY* DI TENGAH
PANDEMI**

**BIDANG KEGIATAN
PKM-KEWIRAUSAHAAN**

Diusulkan oleh:

Jihan Safitri; 072010072; 2020

Silviya Inaya Sari; 082010045; 2020

Afik Aneka Putri; 04200092; 2020

**UNIVERSITAS ISLAM LAMONGAN
LAMONGAN
2021**

PENGESAHAN PROPOSAL PKM-KEWIRAUSAHAAN

1. Judul Kegiatan : Senja Larat (Sewa dan Jual Perlengkapan Olahraga Outdoor) Inovasi Peluang Usaha Profitable Dengan Pemanfaatan Akumulasi *Outdoor Activity* di Tengah Pandemi.
2. Bidang Kegiatan : PKM-K
3. Ketua Pelaksana Kegiatan
 - a. Nama Lengkap : Jihan Safitri
 - b. NIM : 072010072
 - c. Jurusan : Akuntansi
 - d. Perguruan Tinggi : Universitas Islam Lamongan
 - e. Alamat Rumah & No. Tel/HP : Somowinangun, Karangbinangun, Lamongan/ 081553212158
 - f. E-Mail : jihansafitri849@gmail.Com
4. Anggota Pelaksana Kegiatan : 2 Orang
5. Dosen Pembimbing
 - a. Nama Lengkap dan Gelar : Rivatul Ridho Elvierayani, S.Si, M.Pd
 - b. NIDN : 0714069201
 - c. Alamat Rumah & No. Tel/HP : Gumining, Tikung, Lamongan/ 085648805102
6. Kemristekdikti :

Lamongan, 20 Februari 2021

Menyetujui

Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan

Ketua Pelaksana Kegiatan

Titin, S.E., M.M.

NIDN. 0702097801

Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan

Jihan Safitri

NIM. 072010072

Dosen Pendamping

Ir. Hj. Nurul Badriyah, M.M.

NIDN. 0720126501

Rivatul Ridho Elvierayani, S.Si, M.Pd

NIDN. 0714069201

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Perkembangan perekonomian dunia, khususnya ketika memasuki triwulan 1 pada tahun 2020 telah menjadi fenomena horor bagi seluruh umat manusia. Di kutip dari CNN Indonesia, Menteri Keuangan RI mengatakan bahwa proyeksi pertumbuhan ekonomi di Indonesia hanya akan mencapai 2,3% dan pada kemungkinan terburuknya akan merosot hingga 0,4%. Fenomena horor yang memengaruhi perubahan perkembangan perekonomian Indonesia dan dunia saat ini adalah COVID-19 atau *Coronaviruses* (CoV). Penyebaran virus ini menjadi momok mengerikan dalam berbagai aspek kehidupan dunia terutama pada aspek perekonomian.

Di Indonesia sendiri, dampak pandemi begitu terasa dalam perekonomian negara dan rakyatnya. Jika virus ini berdampak bagi perdagangan Internasional, maka dampaknya bagi perekonomian UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) juga begitu nyata. Anjuran *lockdown*, PSBB tahun lalu dan *physical distancing* dari pemerintah Indonesia membuat masyarakat tetap di rumah dan meninggalkan sebagian aktivitas sehari-harinya yang memungkinkan untuk keluar rumah dan berinteraksi dengan orang lain tanpa mematuhi protokol kesehatan yang berlaku. Hal itu tentu sangat berdampak pada perekonomian para pelaku UMKM. Mereka kesulitan untuk membayar biaya-biaya yang ada dikarenakan penghasilan yang cenderung menurun.

Namun sejak Juni 2020, penyebaran virus Corona di Indonesia semakin terkendali. Tentu hal itu hasil dari do'a dan kerja keras mulai dari para Garda Terdepan hingga rakyat yang semakin meningkatkan kesadaran untuk mengurangi kluster penyebaran virus tersebut. Sejak saat itu pula perekonomian negara dan dunia menemukan titik terang untuk kembali bangkit dari keterpurukan. Tentunya semua itu juga membutuhkan waktu yang cukup lama.

Lantas, apakah berdiam diri saja di rumah akan menjadi 'jalan ninja' untuk kita menghadapi pandemi ini? Tentu saja tidak, seiring di berlakukannya PMKM Jawa-Bali (pembatasan kegiatan masyarakat di beberapa wilayah pulau Jawa dan Bali) yang juga di berlakukan di kota Lamongan, dimanfaatkan sebaik mungkin

oleh pelaku UMKM untuk kembali berkarya, meningkatkan penghasilan dan juga mengembalikan nilai jual barang dagangan yang tentunya dengan tetap mematuhi protokol kesehatan, meskipun aktivitas akan lebih terbatas pada waktu.

Bagi jiwa para pemuda, memiliki bisnis yang profitable tentu menjadi impian tersendiri. Sejak beberapa tahun yang lalu, aktivitas pendakian gunung begitu di gemari di kalangan pemuda baik dari faktor keindahan alam, tempat instagramable hingga rekreasi. Hal itu tentu menjadikan peluang bagi para pebisnis muda untuk membangun usaha jasa penyewaan alat pendakian. Namun, karena pemberlakuan PSBB dan penyebaran virus Corona yang semakin meningkat menyebabkan aktivitas outdoor yang fenomenal itu menurun. Tetapi kemudian pernyataan dari APGI yang menyatakan pembukaan jalur pendakian di beberapa gunung dengan penerapan protokol kesehatan tentu menjadi angin segar baik bagi pegiat alam maupun pebisnis penyewaan alat outdoor. Selain itu, di tahun 2020 kegiatan bersepeda begitu di gemari terutama karena faktor kesehatan.

Berdasarkan uraian permasalahan di atas penulis menciptakan inovasi peluang usaha profitable bagi para pebisnis muda yaitu Senja Larat (sewa dan jual perlengkapan olahraga outdoor). Tak hanya menyewakan tetapi juga menjual perlengkapan yang dibutuhkan pada saat berolahraga. kelengkapan, harga dan kualitas setiap barang yang menjanjikan akan berpengaruh pada keberhasilan dalam meraih omset. Barang yang akan kami sewakan adalah barang yang telah kami miliki sebelumnya, tetapi di karenakan saat ini banyak yang membutuhkan barang tersebut kami memutuskan untuk menyewakannya. Kemudian untuk produk yang akan kami jual adalah produk yang akan kami produksi sendiri (*hand made*). Seiring meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap perlengkapan olahraga, penulis akan memanfaatkan teknologi, internet dan jaringan usaha untuk memperluas jangkauan dalam menjalankan usaha ini.

Usaha ini tentu dapat menjadi inovasi bagi para pemuda bangsa untuk terus berkarya di tengah wabah virus Corona.

1.2. Tujuan

1. Menjadikan Senja Larat sebuah usaha yang akan memberikan tambahan pemasukan bagi penulis.

2. Memenuhi kebutuhan masyarakat dalam hal perlengkapan *outdoor activity* melalui jasa penyewaan dan penjualan perlengkapan.
3. Memberikan inovasi bagi para pemuda untuk menjadikan hobi, kegiatan masyarakat, kemampuan, teknologi dan tren masyarakat sebagai peluang untuk meraih kesuksesan.
4. Membantu masyarakat untuk tetap safety saat berolahraga.

1.3. Spesifikasi dan Keunggulan Produk

Berikut adalah spesifikasi dan keunggulan produk Senja Larat baik untuk jasa penyewaan maupun penjualan.

| Nama Produk | Keunggulan |
|-------------------------------------|--|
| Carrier Consina Tarebbi 60 L | Material Soft cordura duratex polyester webbing, 1 kantong utama, 2 kantong memanjang di sisi kanan dan kiri, saluran H ₂ O untuk selang air. |
| Tenda Compass | Kapasitas 4-5 orang, double layer, frame <i>fiberglass</i> , kanopi teras, berat 3800 g, double door. |
| Tenda Compass Ultralight | Kapasitas 2-3 orang, frame aluminium, double layer, double door storm proof, alas polyester, warna biru, oren, hijau. |
| Kompor portable kotak Kovar | Dilengkapi emantik api elektrik, material <i>stainless</i> dan kuningan, bonus kantong kompor. |
| Kompor kembang | <i>Windproof</i> , <i>copper stainless stell</i> , power 2800, berat 600 g |
| Headlamp LED Cree | Magnet pada body senter, kabel micro USB, tali strap berkualitas. |
| Kaos pendaki sablon standart distro | Material cotton combed 30 s, size S, M, L, XL, XXL, <i>finishing hot press</i> , sablon rubber dan <i>free custom</i> . |
| <i>Sand bracelet</i> | <i>hand made</i> , material benang jahit dan |

| | |
|----------------------------|--|
| | satin cina, <i>color random</i> . |
| <i>Friendship bracelet</i> | <i>hand made</i> , material benang jahit dan satin cina, <i>color random</i> . |

1.4. Sasaran dan Target

Sasaran kami secara keseluruhan adalah masyarakat seluruh Indonesia, untuk mencapai target tersebut kami akan cenderung memanfaatkan teknologi dan jaringan internet, karena jangkauan sasaran utama kami luas maka Senja Larat hanya akan menjual produk saja karena di rasa jasa penyewaan akan sangat beresiko untuk menjangkau kota dengan jarak yang jauh.

Selain itu, sasaran kami lainnya adalah masyarakat sekitar. Untuk itu kami akan memulai promosi dari lingkungan sekitar tempat tinggal serta melakukan promosi pada rekan-rekan mahasiswa di kampus, karena kami menganggap promosi akan lebih efektif jika terjadi dalam satu kelompok. Selain itu kami mempunyai basecamp untuk pelayanan jasa penyewaan dan di sana kami akan selalu siaga melakukan pelayanan.

BAB II

GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

2.1. Studi Kelayakan

1. Lokasi

Basecamp kami cukup strategis yakni berada di jalan Jendral Sudirman No. 130 Lamongan.

2. Sarana dan Prasarana

Untuk memudahkan pelanggan dalam menjangkau Senja Larat, kami menjadikan media sosial dan internet seperti Instagram, facebook, whatsapp dan shopee sebagai tempat kedua untuk kami memberikan pelayanan kepada *customer*.

3. Sumber Daya Manusia

Untuk usaha awal, sumber daya manusia terdiri dari 3 orang yang bertanggung jawab sebagai manager, bendahara, penanggung jawab, produksi

dan pemasaran. Setiap orang memiliki keahlian masing-masing yang diharapkan mampu memberikan pelayanan terbaik kepada *customer* dan meningkatkan daya saing.

2.2. Analisis SWOT

1. Faktor Internal

a. Kekuatan

- Memiliki pangsa pasar yang cukup
- Kualitas produk berdaya saing

b. Kelemahan

- Belum memiliki cukup pengalaman
- Modal yang dibutuhkan banyak

2. Faktor Eksternal

a. Peluang

- *Customer* sejati

Maraknya aktivitas olahraga *outdoor* seperti bersepeda, renang, mendaki gunung hingga camping ceria akan menjadi peluang sejati bagi usaha ini.

- Sistem pemasaram

Sistem pemasaran yang akan kami lakukan adalah memasarkannya melalui media sosial, internet, *e commerce* dan masyarakat sekitar.

2.3. Pembiayaan

Berikut ini adalah biaya-biaya yang diperlukan dalam usaha ini:

| Perlengkapan yang di perlukan | | | | |
|--------------------------------------|----------------------|----------------------|---------------------|--------------------|
| No. | Alat bantu | Jumlah barang | Harga satuan | Total harga |
| 1 | Sikat pembersih debu | 3 buah | 18.000 | 54.000 |
| 2 | Gunting | 3 buah | 10.000 | 30.000 |
| 3 | Buku besar | 1 buah | 20.000 | 20.000 |
| 4 | Alat tulis | 1 set | 20.000 | 20.000 |
| Sub total | | | | 124.000 |
| Bahan habis pakai/ bahan baku | | | | |

| No. | Alat bantu | Jumlah barang | Harga satuan | Total harga |
|------------------------------|--------------------------|---------------|--------------|------------------|
| 1 | Deterjen | 6 kg | 37.000 | 222.000 |
| 2 | Baterai | 10 buah | 2.000 | 20.000 |
| 3 | Benang jahit | 10 roll | 11.000 | 110.000 |
| 4 | Tali satin cina | 12 roll | 21.000 | 252.000 |
| 5 | Tinta sablon rubber | 10 kg | 88.000 | 880.000 |
| Sub total | | | | 1.484.000 |
| Biaya transport lokal | | | | |
| No. | Alat bantu | Jumlah barang | Harga satuan | Total harga |
| 1 | Pembelian bahan baku | 1 kali | 100.000 | 100.000 |
| 2 | Biaya ekspedisi | 1 kali | 100.000 | 100.000 |
| Sub total | | | | 200.000 |
| Biaya lain-lain | | | | |
| No. | Alat bantu | Jumlah barang | Harga satuan | Total harga |
| 1 | Biaya pamflet | 4 kali | 200.000 | 800.000 |
| 2 | Biaya iklan sosial media | 4 kali | 200.000 | 800.000 |
| Sub total | | | | 1.600.000 |
| Total | | | | 3.492.000 |

1. Produk yang di sewakan

| Nama barang | Harga sewa per malam |
|------------------------------|----------------------|
| Carrier Consina Tarebbi 60 L | 30.000 |
| Tenda Compass | 40.000 |
| Tenda Compass Ultralight | 45.000 |
| Kompor portable kotak Kovar | 10.000 |
| Kompor kembang | 12.000 |
| Headlamp LED Cree | 6.000 |

2. Produk yang di jual

| Nama barang | Harga jual |
|-------------------------------------|-------------------|
| Kaos pendaki sablon standart distro | 95.000 |
| Sand bracelet | 10.000 |
| Friendship bracelet | 13.000 |

3. Pendapatan

| Pendapatan penyewaan Senja Larat per minggu | | |
|--|----------------|------------------|
| Carrier Consina Terabbi 60 L | @2 x 30.000 = | 60.000 |
| Tenda Compass | @5 x 40.000 = | 200.000 |
| Tenda Compass Ultralight | @3 x 45.000 = | 135.000 |
| Kompor portable kotak Kovar | @5 x 10.000 = | 50.000 |
| Kompor kembang | @5 x 12.000 = | 60.000 |
| Headlamp LED Cree | @5 x 6.000 = | 30.000 |
| Sub total | | 475.000 |
| Pendapatan penjualan Senja Larat | | |
| Kaos pendaki sablon standart distro | @20 x 95.000 = | 1.900.000 |
| <i>Sand bracelet</i> | @20 x 10.000 = | 200.000 |
| <i>Friendship bracelet</i> | @20 x 13.000 = | 260.000 |
| Sub total | | 2.360.000 |
| Total | | 2.835.000 |

4. Pendapatan bersih dalam sebulan

| Pendapatan brutto jasa penyewaan dalam sebulan | |
|---|-----------------------------------|
| Pendapatan per minggu | 2.835.000 x 4 = 11.340.000 |
| Penghasilan bersih per bulan | |
| Brutto | 11.340.000 |
| Biaya tenaga kerja | (240.000) |
| Biaya transportasi lokal | (200.000) |
| Biaya lain-lain | (1.600.000) |
| Laba bersih | 9.300.000 |

BAB III

KEBERLANJUTAN USAHA

3.1. Peralatan

Berikut adalah daftar peralatan Senja Larat baik untuk jasa penyewaan maupun penjualan.

| Nama Produk |
|------------------------------|
| Carrier Consina Tarebbi 60 L |
| Tenda Compass 4 kap. |

| |
|-------------------------------------|
| Tenda Compass Ultralight 2 kap. |
| Kompor portable kotak Kovar |
| Kompor kembang |
| Headlamp LED Cree |
| Kaos pendaki sablon standart distro |
| <i>Sand bracelet</i> |
| <i>Friendship bracelet</i> |

3.2. *Real Business Plan*

1. Strategi pemasaran

Untuk lebih menarik minat pelanggan, kami mendesign brosur Senja Larat semenarik mungkin dengan fitur-fitur dan tampilan yang kekinian. Selain itu kami juga mendesign pamflet yang nantinya akan menjadi bahan pemasaran kami di media sosial. Pemasangan iklan di website juga cukup penting bagi kami untuk memperluas jaringan usaha.

2. Strategi produksi

Tak hanya memberikan jasa penyewaan peralatan *outdoor*, di sini kami juga menjual perlengkapan *outdoor* dengan kualitas dan tampilan yang tentunya menarik dan *trendy*. Itu akan menjadi daya tarik tersendiri bagi Senja Larat. Pelayanan yang maksimal tentu begitu diharapkan dari pelanggan kepada usaha terkait, Senja Lentera akan senantiasa memberikan pelayanan yang ramah dan pastinya *fast respon* untuk pelayanan pada media sosial dan eCommerce.

3. Strategi penetapan harga

Harga menunjukkan level dari suatu produk juga menjadi acuan bagaimana barang tersebut yang seharusnya di lihat dari harganya. Senja Larat memberikan harga yang cukup *friendly* untuk kalangan mahasiswa dan pelajar, karena mengingat target terbesar kami adalah para jiwa muda. Kami berfokus pada kenyamanan dan kepuasan pelanggan dan bukan karena keuntungan semata.

4. Rencana pengembangan produksi

- Meningkatkan produksi
- Memperluas jaringan usaha serta wawasan demi pengembangan usaha
- Analisis resiko usaha dan antisipasinya
- Berjalan seiring dengan perkembangan globalisasi untuk selalu memberikan fitur-fitur terbaru.

BAB IV

BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN

4.1. Anggaran Biaya

Tabel 4.1. Format rekapitulasi rencana anggaran biaya

| No. | Jenis pengeluaran | biaya |
|--------------|-------------------------------|------------------|
| 1 | Perlengkapan yang diperlukan | 124.000 |
| 2 | Bahan habis pakai/ bahan baku | 1.484.000 |
| 3 | Biaya tenaga kerja | 240.000 |
| 4 | Biaya transport lokal | 200.000 |
| 5 | Biaya lain-lain | 1.600.000 |
| Total | | 3.648.000 |

4.2. Jadwal Kegiatan

Pembersihan peralatan selesai penyewaan akan dilakukan setiap 4 kali dalam seminggu begitu pula dengan perawatannya. Pada bulan pertama dan kedua pemasaran produk akan dilakukan setiap minggu per bulannya. Sedangkan dibulan ke tiga dan ke empat pemasaran akan dilakukan hanya 3 minggu setiap bulannya, begitu seterusnya. Penyusunan laporan mulai dilakukan pada bulan ke 2 dan pengumpulannya akan dilakukan pada bulan ke 4.

LAMPIRAN I

BIODATA KETUA DAN ANGGOTA

A. Identitas Diri Ketua

| | |
|----------------------|--|
| Nama lengkap | Jihan Safitri |
| Jenis kelamin | Perempuan |
| Program studi | Akuntansi |
| NIM | 072010072 |
| Tempat tanggal lahir | Lamongan, 11 Oktober 2002 |
| Alamat E-mail | Jihansafitri849@gmail.com |
| Nomor telepon/HP | 081553212158 |

B. Kegiatan Kemahasiswaan Yang Sedang/Pernah Diikuti

| Jenis kegiatan | Status dalam kegiatan | Waktu dan tempat |
|----------------|-----------------------|------------------|
| - | - | - |

C. Penghargaan Yang Pernah Di Terima

| Jenis penghargaan | Pihak pemberi penghargaan | tahun |
|--|--|-------|
| Juara 1 antar kota tim putri lomba lintas alam djawakarpa 2019 | Djawakarpa (organisasi pecinta alam SMA 1 Karangbinangun) | 2019 |
| Juara 2 tim putri lomba napak tilas SMAGAPALA 2020 | SMAGAPALA (organisasi pecinta alam SMAN 3 Lamongan) | 2020 |

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan **PKM-K**.

Lamongan, 18 Februari 2021

Ketua/Anggota Tim

(Jihan Safitri)

LAMPIRAN II
BIODATA DOSEN PEMBIMBING

A. Identitas Diri

| | | |
|---|--------------------------|--|
| 1 | Nama Lengkap | Rivatul Ridho Elvierayani, S.Si, M.Pd |
| 2 | Jenis Kelamin | Perempuan |
| 3 | Program Studi | Manajemen |
| 4 | NIP/NIDN | 0714069201 |
| 5 | Tempat dan Tanggal Lahir | Lamongan, 14 Juni 1992 |
| 6 | Alamat E-mail | rivatulridho@unisla.ac.id |
| 7 | Nomor Telepon/HP | 085648805102 |

B. Riwayat Pendidikan

S1 Matematika Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang
S2 Pendidikan Matematika Universitas Negeri Malang

C. Rekam Jejak Tri Dharma PT
Pendidikan/Pengajaran

| No. | Nama Mata Kuliah | Wajib/Pilihan | SKS |
|-----|-------------------------------|---------------|-------|
| 1 | Matematika Ekonomi dan Bisnis | Wajib | 3 SKS |
| 2 | Statistika | Wajib | 3 SKS |

Penelitian

| No. | Judul Penelitian | Penyandang Dana | Tahun |
|-----|---|-------------------------|-------|
| 1 | Gesture guru SLB sebagai Komunikasi dalam Pembelajaran Konsep Matematika Pada ABK | Penelitian Dosen Pemula | 2018 |
| 2 | Gesture Siswa Tuna Grahita Dalam Memecahkan Masalah Matematika | Penelitian Dosen Pemula | 2019 |

Pengabdian Kepada Masyarakat

| No. | Judul Penelitian | Penyandang Dana | Tahun |
|-----|---|-----------------|-------|
| 1 | Pengembangan UMKM songkok melalui E-Bussines dalam upaya penguatan perekonomian masyarakat di kelurahan | Mandiri | 2020 |

| | | | |
|--|---------------------------------------|--|--|
| | Banjar Mendalan Kabupaten Lamongan | | |
|--|---------------------------------------|--|--|

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan **PKM-K**.

Lamongan, 18 Februari 2021
Dosen Pendamping

(Rivatul Ridho E., S.Si, M.Pd)

**LAMPIRAN III
JASTIFIKASI ANGGARAN**

| Jenis pengeluaran | volume | Harga satuan | nilai |
|--|---------------|---------------------|------------------|
| PERLENGKAPAN YANG DI PERLUKAN | | | |
| Sikat pembersih debu | 3 buah | 18.000 | 54.000 |
| Gunting | 3 buah | 10.000 | 30.000 |
| Buku besar | 1 buah | 20.000 | 20.000 |
| Alat tulis | 1 set | 20.000 | 20.000 |
| Sub total | | | 124.000 |
| BAHAN HABIS PAKAI | | | |
| Deterjen | 6 kg | 37.000 | 222.000 |
| Baterai | 10 buah | 2.000 | 20.000 |
| Benang jahit | 10 roll | 11.000 | 110.000 |
| Tali satin cina | 12 roll | 21.000 | 252.000 |
| Tinta sablon rubber | 10 kg | 88.000 | 880.000 |
| Sub total | | | 1.484.000 |
| PERJALANAN | | | |
| Pembelian bahan baku | 1 kali | 100.000 | 100.000 |
| Biaya ekspedisi | 1 kali | 100.000 | 100.000 |
| Sub total | | | 200.000 |
| LAIN-LAIN | | | |
| Biaya pamflet | 4 kali | 200.000 | 800.000 |
| Biaya iklan sosial media | 4 kali | 200.000 | 800.000 |
| Sub total | | | 1.600.000 |
| Total | | | 3.408.000 |
| TIGA JUTA EMPAT RATUS DELAPAN RIBU RUPIAH | | | |

LAMPIRAN IV

SUSUNAN ORGANISASI DAN PEMBAGIAN TUGAS

| Nama/NIM | Program studi | Uraian tugas |
|----------------------------------|----------------------|------------------------------|
| Jihan Safitri; 072010072 | Akuntansi | Manager dan penanggung jawab |
| Silviya Inaya Sari; 082010045 | Teknik elektro | Produksi dan pemasaran |
| Afik Aneka Putri; 04200092 | Manajemen | Bendahara |

LAMPIRAN V
SURAT PERNYATAAN KETUA

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Jihan Safitri

NIM : 072010072

Program studi : Akuntansi

Fakultas : Ekonomi

Dengan ini menyatakan bahwa proposal PKM-K saya dengan judul Senja Larat yang diusulkan untuk tahun anggaran 2021 adalah asli karya kami dan belum pernah di biayai oleh lembaga atau sumber dana lain.

Bilamana di kemudian hari di temukan ketidaksesuaian dengan pernyataan ini, maka saya di tuntutan dan di proses sesuai dengan ketentuan yang berlaku dan mengembalikan seluruh biaya yang sudah di terima ke kas Negara

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dan dengan sebenar-benarnya.

Lamongan, 20 Februari 2021

Yang menyatakan,

Jihan Safitri

NIM. 072010072