



PROPOSAL ENTREPRENEURSHIP 2024

FLUBA ANABA

(Madu Herbal Terbaik untuk Anak)

Diajukan untuk memenuhi UTS mata kuliah Aplikasi Komputer Manajemen

*Dosen pengampu : **Bapak Budhi Prabowo SE,M.M,CHRA,CT,CHT***



Diusulkan oleh:
Saqinaturrohimah
(231010504264)

PROGRAM STUDI MANAJEMEN S-1

**FAKULTAS EKONOMI & BISNIS
UNIVERSITAS PAMULANG
TANGERANG SELATAN
2024**

Halaman Pengesahan

1. Identitas Proposal
 - a. Judul Proposal : Fluba Anaba (Madu Herbal Terbaik untuk Anak)
 - b. Nama Usaha : PT. Migunani
 - c. Jenis Usaha : E - Commerce
 - d. Kategori : Produk Herbal Kesehatan dan Anak
2. Ketua Pengusul
 - a. Nama Pengusul : Saqinaturrohimah
 - b. Jenis Kelamin : Perempuan
 - c. Semester : 03
 - d. NIM : 231010504264
 - e. Fakultas/Jurusan : Manajemen Ekonomi dan Bisnis
3. Alamat Pengusul
 - a. Alamat Kampus : Jl. Suryakencana No.1, Pamulang Barat, Kec. Pamulang, Kota Tangerang Selatan, Banten 15417
 - b. Telp/Fax : (021) 7412566
 - c. E-mail : Saqinatr1140@gmail.com
 - d. Alamat Rumah: Jl. Kiyai Dayung, TPU Parakan, Pamulang, Tangsel 15417
 - e. Telp/Hp : 087788672062
4. Jumlah Anggota Pengusul : 1
5. Lokasi Usaha : Griya Pamulang 2, Pondok Benda, Tangsel - Banten
6. Lama Usaha : + 5 Tahun
7. Biaya yang diperlukan : 10 jt

Tangerang Selatan, 1 November 2024

Pengusul,

(Saqinaturrohimah)

NIM : 231010504264

Excecutive Summary

PT Migunani adalah perusahaan yang bergerak dalam distribusi Fluba Anaba, madu alami berkualitas tinggi yang dihasilkan dari lebah yang dipelihara secara organik. Produk ini diformulasikan untuk memberikan solusi kesehatan alami, terutama bagi anak-anak dan lansia, dengan manfaat untuk mengatasi infeksi saluran pernapasan, sakit tenggorokan, flu, batuk, radang tenggorokan, dan masalah kesehatan lainnya. Fluba Anaba menggunakan bahan herbal alami tanpa tambahan bahan kimia atau pengawet, dan telah terdaftar di BPOM nomor BPOM TR 203667131, serta mendapatkan sertifikasi Halal MUI, menjadikannya pilihan yang aman dan terpercaya bagi semua kalangan.

Rencana pemasaran Fluba Anaba akan difokuskan pada strategi digital melalui media sosial dan marketplace untuk mencapai audiens yang lebih luas di seluruh Indonesia. Dengan segmentasi pasar yang meliputi keluarga, lansia, dan individu berorientasi kesehatan, perusahaan akan memanfaatkan e-commerce seperti Shopee, Lazada, Tokopedia dan Tiktok juga Facebook Marketplace, untuk mempermudah akses konsumen. Selain itu, kami juga akan memperkuat hubungan dengan peternak lebah organik untuk mendukung praktik berkelanjutan dan memperluas pangsa pasar. Fluba Anaba berkomitmen untuk meningkatkan kesadaran akan pentingnya produk alami, dengan memasarkan produk yang aman dan berkualitas tinggi dengan harga terjangkau yaitu IDR 86.000/botol belum termasuk ongkir.

Biaya untuk memulai usaha ini mencakup biaya pemasaran dan branding IDR 20.000.000, pengemasan dan desain IDR 10.000.000, serta biaya operasional dan gaji karyawan IDR 25.000.000, total biaya start-up diperkirakan mencapai IDR 90.000.000. Harga jual Fluba Anaba dipatok IDR 86.000 per botol, yang mencakup biaya pengiriman 3% dari harga produk per botol. Proyeksi pendapatan tahunan perusahaan dapat mencapai IDR 5.160.000.000, dengan estimasi biaya produksi dan distribusi tahunan sebesar IDR 285.800.000, menghasilkan cash flow bersih sebesar IDR 4.844.200.000.

Daftar Isi

EXECUTIVE SUMMARY.....	3
DAFTAR ISI.....	4
KATA PENGANTAR.....	5
I. DESKRIPSI USAHA.....	6
PROFIL PERUSAHAAN.....	6
VISI.....	6
MISI.....	6
TUJUAN USAHA.....	7
PRINSIP USAHA.....	7
II. DEFINISI PASAR.....	8
GAMBARAN USAHA.....	8
IDENTIFIKASI TARGET PASAR.....	8
PROFIL TARGET USAHA.....	8
III. DESKRIPSI PRODUK.....	9
SPESIFIKASI PRODUK.....	9
KEUNGGULAN KOMPETITIF PRODUK DAN JASA.....	9
IV. MANAJEMEN DAN ORGANISASI.....	10
GAMBARAN MANAJEMEN PERUSAHAAN.....	10
STRUKTUR MANAJEMEN PERUSAHAAN.....	11
V. MANAJEMEN KEUANGAN.....	12
VI. LAMPIRAN.....	14

Kata Pengantar



Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Puji syukur saya panjatkan atas kehadiran Allah SWT Yang Maha Esa dengan segala rahmat-Nya, sehingga saya mampu menyelesaikan Proposal yang berjudul “Fluba Anaba (Madu Herbal Terbaik untuk Anak)”, dengan baik hingga tuntas tepat pada waktunya. Tujuan pembuatan proposal ini yaitu memenuhi salah satu tugas UTS dari mata kuliah Aplikasi Komputer Manajemen, juga sebagai cara untuk mempraktikkan apa yang sudah diajarkan yang menambah pengetahuan dari proposal ini, serta saya berharap dapat menyampaikan sedikit gambaran mengenai madu Fluba Anaba, sebuah produk madu alami berkualitas tinggi yang diproduksi secara organik dan aman untuk dikonsumsi oleh berbagai kalangan.

Proposal ini tidak dapat diselesaikan dengan baik tanpa adanya dukungan dan bantuan dari segala pihak. Oleh karena itu, saya ucapkan terima kasih banyak kepada Bapak *Budhi Prabowo SE, M.M, CHRA, CT, CHT* sebagai dosen pengajar dari mata kuliah Aplikasi Komputer Manajemen dan kepada sumber-sumber materi yang telah membantu saya untuk menyusun Proposal ini. Saya menyadari bahwa Proposal ini masih jauh dari kata sempurna karena keterbatasan ilmu dan pengalaman yang dimiliki.

Oleh karenanya, saran dan kritik yang bersifat membangun akan saya terima dengan senang hati. Saya berharap semoga Proposal ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang memerlukannya.

Sekian dan terima kasih. Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Tangerang Selatan, 1 November 2024

Pengusul,

(Saqinaturrohimah)

NIM : 231010504264

I. Deskripsi Usaha

Profil Perusahaan

PT Migunani adalah perusahaan yang bergerak di bidang distribusi Madu fluba anaba, yang merupakan madu alami berkualitas tinggi dihasilkan dari lebah yang dipelihara secara organik. Kami hadir dengan komitmen untuk menyediakan produk madu murni yang bebas dari bahan kimia, pengawet, dan pemanis buatan, sesuai dengan kebutuhan masyarakat yang semakin sadar akan pentingnya kesehatan alami.

Fluba Anaba dibuat untuk menjawab kebutuhan masyarakat akan produk kesehatan alami yang aman dan terjangkau. Dengan meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya gaya hidup sehat, permintaan terhadap produk-produk alami dan organik semakin tinggi. Madu, yang dikenal memiliki banyak manfaat bagi kesehatan, adalah salah satu produk yang mendapat perhatian khusus dari konsumen. Kami percaya bahwa Fluba Anaba dapat menjadi solusi yang tepat, karena kami mengutamakan keaslian dan kemurnian produk yang aman bagi tubuh tanpa tambahan bahan berbahaya. Dengan metode pemeliharaan lebah secara organik, Fluba Anaba mendukung lingkungan yang berkelanjutan dan produk yang bermanfaat bagi kesehatan konsumen.

Fluba Anaba dapat menjadi produk yang potensial, kini produk kesehatan alami sedang mengalami pertumbuhan pesat, dengan permintaan tinggi dari konsumen yang semakin sadar akan pentingnya hidup sehat. Madu Fluba Anaba berpotensi besar untuk mendapatkan pangsa pasar yang luas dalam industri ini. Strategi pemasaran digital yang efektif pemasaran melalui media sosial dan marketplace memungkinkan kami menjangkau audiens yang lebih luas dengan biaya yang efisien, serta memberikan fleksibilitas bagi konsumen untuk membeli produk secara online. Serta model bisnis berkelanjutan yang mana Fluba Anaba bekerja dengan peternak lebah organik, mendukung metode ramah lingkungan yang menjaga keberlanjutan ekosistem dan kesehatan konsumen.

Visi

Menjadi produk madu pilihan yang sehat, alami, dan berkualitas bagi masyarakat di Indonesia.

Misi

- Menyediakan madu berkualitas tinggi dengan harga terjangkau.
- Meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya konsumsi produk alami dan organik.
- Membangun hubungan kepercayaan dengan konsumen melalui kualitas dan layanan yang unggul.

Tujuan Usaha

- Menyediakan Produk Madu Berkualitas Tinggi, dengan menghasilkan dan menyediakan madu alami berkualitas tinggi yang aman, murni, dan bebas dari bahan kimia maupun pemanis buatan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat akan produk sehat.
- Meningkatkan Kesadaran Kesehatan Anak, dengan mengedukasi masyarakat tentang manfaat madu alami sebagai suplemen kesehatan yang aman, terutama bagi anak-anak dan lansia.
- Memperluas Jangkauan Pasar secara Digital, dengan memaksimalkan potensi pemasaran online untuk menjangkau lebih banyak konsumen di seluruh Indonesia dengan mudah dan cepat.
- Memberdayakan Peternak Lebah Organik, yaitu bekerjasama dengan peternak lebah yang menggunakan metode organik, mendukung praktik berkelanjutan, dan membantu meningkatkan ekonomi lokal.

Prinsip Usaha

- Keaslian dan Kemurnia, kami memastikan produk tetap murni dan bebas dari campuran bahan lain yang dapat merusak manfaat alami madu.
- Kualitas Terjaga, kami berusaha untuk selalu mengutamakan kualitas terbaik pada setiap produk Fluba Anaba, dengan pengawasan yang ketat dalam proses produksi untuk memastikan keamanan dan kualitas bagi konsumen.
- Transparansi dan Kepercayaan, kami memberikan informasi yang jujur dan transparan tentang produk dan proses produksi kepada konsumen untuk membangun kepercayaan.
- Keberlanjutan Lingkungan, kami banyak mendukung metode produksi organik yang menjaga kelestarian lingkungan dan keberlanjutan ekosistem lebah serta membangun kesadaran pangan yang sehat dan pemanfaatan hasil petani lokal secara maksimal.
- Kesehatan Konsumen sebagai Prioritas, kami terus berusaha mengedepankan kesehatan dan kepuasan konsumen melalui produk yang alami dan berguna bagi kesehatan mereka khususnya anak-anak dan lansia.

II. Definisi Pasar

Gambaran Usaha

Fluba Anaba memiliki potensi besar dalam pasar madu alami yang terus tumbuh, terutama di tengah kesadaran konsumen yang semakin tinggi terhadap pentingnya produk kesehatan berkualitas. Tren konsumen beralih ke produk-produk organik yang bebas bahan kimia menjadi dasar bagi usaha ini, karena madu alami dianggap lebih aman dan memiliki kandungan nutrisi yang lebih tinggi.

Menurut riset pasar, permintaan akan produk madu organik dan tanpa tambahan bahan buatan tumbuh pesat, baik di pasar domestik maupun internasional. Fluba Anaba berusaha untuk mempenetrasi pasar ini dengan menawarkan madu yang diproduksi dari lebah-lebah yang dipelihara secara organik, menjaga kemurnian, serta memberi nilai tambah melalui produk yang aman untuk semua usia. Kami juga memanfaatkan pemasaran digital untuk memperluas jangkauan produk, sehingga konsumen dari berbagai wilayah dapat mengakses madu Fluba Anaba dengan mudah.

Identifikasi Target Pasar

1. Segmentasi Geografis: Target pasar utama adalah konsumen di seluruh wilayah Indonesia, dengan fokus pada kota-kota besar dan daerah-daerah dengan kesadaran tinggi terhadap produk kesehatan.
2. Segmentasi Demografis: Fluba Anaba menargetkan keluarga yang peduli terhadap kesehatan, anak-anak dan lansia yang membutuhkan produk kesehatan yang alami dan aman, serta individu berusia 25-50 tahun yang memiliki daya beli tinggi dan peduli pada kesehatan pribadi serta keluarga.
3. Segmentasi Psikografis: Konsumen yang memiliki gaya hidup sehat, berorientasi pada produk organik, dan menghindari produk yang mengandung bahan kimia atau pengawet.
4. Segmentasi Perilaku: Fluba Anaba menyasar konsumen yang aktif mencari produk kesehatan, cenderung memilih produk alami, serta loyal terhadap merek yang menawarkan produk berkualitas dan terpercaya.

Profil Target Usaha

Fluba Anaba menargetkan konsumen dengan kebutuhan tinggi akan produk kesehatan alami yang aman dan berkualitas. Mereka terdiri dari:

1. Keluarga: Orang tua yang ingin memberikan produk sehat dan aman bagi anak-anak mereka, terutama madu yang sudah dikenal luas sebagai sumber nutrisi alami.
2. Lansia: Lansia yang mencari suplemen alami untuk menjaga kesehatan dan kekuatan tubuh, tanpa khawatir akan kandungan bahan kimia berbahaya.
3. Individu Berorientasi Kesehatan: Orang dewasa yang aktif menjaga kesehatan tubuh dengan mengonsumsi produk alami dan nutrisi organik.

III. Deskripsi Produk

Spesifikasi Produk



Madu Fluba Anaba merupakan Ramuan Madu Herbal Alami yang aman dan alami membantu mengatasi beragam masalah infeksi pernafasan, sakit tenggorokan dan masalah kesehatan lainnya seperti Batuk, Radang Tenggorokan, Demam, Insomnia, Amandel. Menunjukkan reaksi cepat dan ampuh karena terbuat dan diformulasikan khusus dari bahan-bahan herbal pilihan terbaik, berikut spesifikasinya :

- Netto : 130 ml
- Mengandung ekstrak Kaempferia galanga rhizome, Foeniculum vulgare fructus, Zingiber officinale var rubrum rhizome, Cinnamomum Manthae piperita, dan Mel Depuratum.
- Tersertifikasi Halal MUI
- 100% Bahan Herbal Alami
- Tidak ada Efek Samping
- Simpan ditempat kering dibawah suhu 30° C dan terhindar dari sinar matahari langsung.
- Aturan Minum Fluba Anaba :
 - Usia 2 - 5 tahun (1,5 Sdt/takar 2 x sehari)
 - Usia 6 - 12 tahun (2 Sdt/takar 3 x sehari)
 - Usia 12 tahun ke atas (1 Sdm 3 x sehari)
- Dianjurkan konsumsi sejam sebelum makan dan waktu malam sebelum diberikan sebelum tidur.
- Jika ada penolakan dari si kecil / belum terbiasa bisa coba dengan mengurangi dosisnya.
- Bisa di campur kan ke susu / jus / air hangat / teh hangat / topping cake/ roti.

Keunggulan Kompetitif Produk dan Jasa

1. Telah Teruji Ilmiah
Fluba Anaba sudah melewati uji ilmiah, sehingga manfaat dan keamanannya terbukti secara sains.
2. Terdaftar BPOM
Produk ini telah terdaftar di BPOM, memastikan kualitas dan keamanan produk sesuai dengan standar kesehatan di Indonesia. Dengan BPOM, konsumen dapat yakin bahwa Fluba Anaba bebas dari bahan berbahaya dan telah melalui pengawasan ketat.
3. Tersertifikasi Halal MUI
Sertifikasi Halal dari MUI membuat produk ini sesuai dengan syariat dan dapat dikonsumsi oleh semua kalangan, termasuk masyarakat Muslim

4. **100% Bahan Herbal Alami**
Menggunakan bahan herbal alami tanpa campuran bahan kimia, Fluba Anaba menawarkan alternatif yang lebih sehat dan ramah bagi tubuh. Bahan alami ini tidak hanya mendukung kesehatan pernapasan tetapi juga cocok untuk penggunaan jangka panjang tanpa risiko.
5. **Madu Pilihan Terbaik**
Fluba Anaba menggunakan madu pilihan yang diambil dari hutan alami, memastikan kualitas dan kandungan nutrisinya tinggi. Madu ini dipilih secara khusus untuk memberikan manfaat kesehatan maksimal.
6. **Tidak Ada Efek Samping**
Fluba Anaba lebih aman dibandingkan dengan produk kimia lainnya yang mungkin memiliki dampak negatif pada tubuh. Ini menjadikan Fluba Anaba sebagai pilihan ideal untuk segala usia, termasuk anak-anak dan lansia.

IV. Manajemen dan Organisasi

Gambaran Manajemen Perusahaan

Secara sederhana alurnya dapat digambarkan sebagai berikut:



1. Dimulai dengan penerimaan pesanan melalui tim customer service (CS), CRM atau SMO.
2. Setelah pesanan diterima, bagian keuangan akan melakukan pencatatan pembayaran dan konfirmasi transaksi jika menggunakan metode pembayaran Transfer.
3. Selanjutnya, pesanan yang sudah dikonfirmasi masuk ke bagian data inputer dan administrasi untuk diolah datanya dan disiapkan.

4. Tim warehouse kemudian melakukan pengemasan produk sesuai standar yang ditetapkan serta penghitungan stok terakhir.
5. Terakhir, pesanan yang sudah siap dikirim akan diteruskan ke ekspedisi yang telah bekerja sama, seperti Ninja Express, J&T, atau JNE, untuk mengantarkan produk hingga sampai ke tangan konsumen.

Struktur Manajemen Perusahaan

- A. Direksi, bertanggung jawab atas pengambilan keputusan strategis dan pengawasan keseluruhan operasi bisnis. Direksi memastikan setiap bagian perusahaan berjalan sesuai dengan visi dan misi, serta mengevaluasi pencapaian target perusahaan.
- B. Bagian Administrasi, bertanggung jawab atas pengelolaan dokumen, data, dan koordinasi antarbagian. Bagian ini mengurus manajemen sumber daya manusia dan memastikan semua aspek operasional sesuai regulasi.
- C. Bagian Keuangan, keuangan mengelola arus kas, mengontrol biaya, dan membuat laporan keuangan berkala. Bagian ini memantau kondisi finansial perusahaan dan memastikan efisiensi dalam alokasi dana.
- D. Bagian Kontrol Kualitas (Quality Control), memeriksa kualitas produk pada setiap tahap produksi dan memastikan produk akhir sesuai dengan standar perusahaan. Bagian ini bertugas meminimalisir risiko produk cacat dan menjaga konsistensi mutu.
- E. Bagian Distribusi dan Pemasaran, bertanggung jawab untuk memastikan produk sampai ke konsumen dengan aman, sementara Pemasaran berperan mengenalkan produk kepada konsumen melalui berbagai strategi promosi. Bagian ini juga menangani relasi dengan konsumen dan menjaga loyalitas pelanggan.
- F. Customer Service, menangani semua pertanyaan, keluhan, dan kebutuhan konsumen. Bagian ini memastikan konsumen mendapatkan pengalaman positif dan menangani umpan balik untuk peningkatan produk.

Pemenuhan perizin sebagai berikut :

Fluba Anaba telah teruji secara ilmiah dan terdaftar di BPOM dengan nomor BPOM TR 203667131, memastikan kualitas dan keamanan produknya. Produk ini juga telah mendapatkan sertifikasi halal dari MUI, menjadikannya pilihan yang aman dan terpercaya bagi konsumen. Terbuat 100% dari bahan herbal alami,



V. Manajemen Keuangan

1. Estimasi Biaya Start-Ups

- Pemasaran dan Branding, untuk menciptakan brand awareness dan memperkenalkan produk di pasar, termasuk iklan online, pembuatan materi pemasaran, dan strategi promosi.
Estimasi: IDR 20.000.000
- Biaya Pengemasan dan Desain, pembayaran untuk desain kemasan dan produksi kemasan untuk produk.
Estimasi: IDR 10.000.000
- Biaya Operasional dan Gaji Karyawan (2 Orang), gaji untuk karyawan yang bertanggung jawab atas penjualan, pemasaran, dan distribusi produk, serta biaya operasional lainnya (listrik, air, internet).
Estimasi: IDR 25.000.000
- Sistem Manajemen dan Teknologi, pengembangan dan pemeliharaan situs web e-commerce dan sistem manajemen pesanan, serta aplikasi atau alat untuk melacak penjualan dan inventaris.
Estimasi: IDR 15.000.000
- Izin dan Legalitas, pembayaran untuk registrasi bisnis, izin usaha, dan biaya hukum terkait, termasuk biaya pendaftaran produk di BPOM dan sertifikasi halal MUI.
Estimasi: IDR 10.000.000
- Biaya Pengiriman dan Distribusi, pembayaran untuk kerja sama dengan jasa pengiriman (JNE, JNT, Ninja) dan biaya pengemasan untuk pengiriman.
Estimasi: IDR 10.000.000

Total Estimasi Biaya Start-Ups: IDR 90.000.000 (hasil nonrill)

2. Estimasi Biaya Produksi dan Distribusi Tahunan

Biaya produksi dan distribusi selama setahun sebagai berikut adalah estimasi untuk Fluba Anaba:

- A. Biaya Tetap
 - Gaji Karyawan (2 orang): IDR 24.000.000 per tahun (IDR 2.000.000 per bulan per orang)
 - Biaya operasional seperti listrik, air, dan internet: IDR 12.000.000 per tahun
 - Sistem Manajemen dan Teknologi (maintain website, aplikasi, dsb.): IDR 15.000.000 per tahun
- B. Biaya Variabel
 - Pengemasan dan label: IDR 25.000.000 per tahun
 - Biaya distribusi dan pengiriman (termasuk biaya ekspedisi 3% per botol):
 - Biaya pengiriman per botol ($\text{IDR } 86.000 \times 3\%$) = IDR 2.580
total biaya pengiriman per tahun ($500 \text{ botol/bulan} \times 12 \text{ bulan} \times \text{IDR } 2.580$) = IDR 154.800.000
- Total Estimasi Biaya Produksi dan Distribusi Tahunan:
Biaya Tetap: IDR 51.000.000
Biaya Variabel: IDR 204.800.000 (termasuk biaya pengiriman)

Total Biaya Tahunan: IDR 285.800.000

3. Proyeksi Cash Flow

- Pendapatan pertahun,
Target Penjualan Bulanan: 500 botol/bulan dengan harga per botol IDR 86.000
Total Pendapatan Tahunan: $\text{IDR } 86.000 \times 500 \text{ botol} \times 12 \text{ bulan} = \text{IDR } 5.160.000.000$
- Pengeluaran pertahun,
Total Biaya Produksi dan Distribusi Tahunan: IDR 285.800.000
Biaya Pemasaran dan Promosi: IDR 30.000.000 per tahun
- Proyeksi Cash Flow Bersih,
Pendapatan Tahunan: IDR 5.160.000.000
Total Pengeluaran Tahunan: IDR 315.800.000

Cash Flow Bersih: IDR 4.844.200.000

Dengan proyeksi ini, perusahaan diperkirakan akan menghasilkan laba yang cukup besar dengan cash flow yang positif setelah pengeluaran.

VI. Lampiran

1. Sertakan CV

SAQINATUR ROHIMAH



6287788672062

Saqinatr401@gmail.com

Jl. Pondok benda, Pamulang 2,
Tangerang Selatan - Banten

DATA PRIBADI

- Nama : Saqinaturrohimah
- Tempat, Tanggal Lahir : Bekasi, 16 Oktober 2003
- Jenis Kelamin : Perempuan
- Kewarganegaraan : Indonesia
- Agama : Islam
- Status : Belum Menikah

HOBBI

Memasak

Menggambar

Traveling

PENDIDIKAN

Tk/RA Salafiyah Moga 2	2010
SDN Serua 5	2016
SMP Islam Moga	2019
SMK Muhammadiyah Parakan	2022

ORGANISASI

- Pembina Pramuka tahun 2020
- Ketua umum unit seni islam sekolah 2021

PENGALAMAN

- Magang di Dinas Perindustrian perdagangan Kota tangel selama 6 bulan
- Membuat UMKM sendiri selama 1 tahun
- Bekerja di PT Migunani 2022 - saat ini sebagai Data analis

SKIL

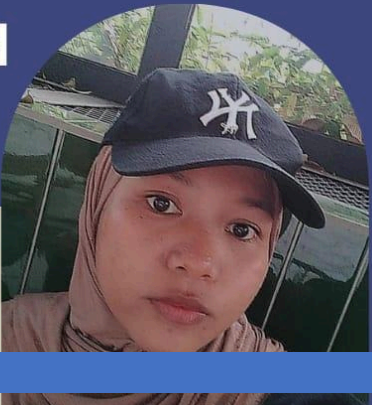
- Ms Office (Word, Excel, PowerPoint)
- Canva
- Manajemen waktu

2. Sertakan kartu nama (ukuran normal)

**Universitas Pamulang**

SAQINATURROHIMAH

Mahasiswa



62877-8867-2062

dosen02034@unpam.ac.id

Universitas Pamulang

Tangerang Selatan, Banten

3. Sertakan brosur produk/jasa (ukuran A5)

FLUBA
ana ba

MADU FLUBA ANABA
AMPUH ATASI BATUK DAN RADANG TENGGOROKAN

Komposisi Madu Fluba Anaba

- Madu Hutan
- Jahe
- Kencur
- Peppermint Oil
- Ekstrak Biji Adas

Manfaat Madu Fluba Anaba

- Membantu Penyembuhan Batuk dan Radang Tenggorokan.
- Membantu Penyembuhan Demam dan Pilek.
- Membantu Penyembuhan Amandel, Sinusitis, dan Insomnia.
- Meningkatkan Daya Tahan Tubuh

100% Terbuat Dari Bahan Herbal Alami

Sudah Terdaftar BPOM dan MUI

Informasi Lebih Lanjut
0856-1300-128

Dapatkan Bimbingan Penjualan GRATIS!

Harga Eceran Resmi
Rp 86.000

4. Sertakan spanduk (20cm x 10cm)

FLUBA
ana ba

PROPOSAL RENCANA USAHA

Flu & Batuk

KAROK

