

**PENINGKATAN JIWA ENTERPRENEUR BAGI MAHASISWA
MAGANG WIRUSAHA MERDEKA DALAM BIDANG CAFE
DAN RESTO DI ROLLA CAFE TIDAR POINT**

**LAPORAN AKHIR
KEGIATAN PROGRAM WIRUSAHA MERDEKA
DI POLITEKNIK NEGERI JEMBER**



Disusun Oleh :

Amaruddin Taufiqurrohman

NIM 412020521005

UNIVERSITAS DARUSSALAM

GONTOR 2022/1443

**PENINGKATAN JIWA ENTERPRENEUR BAGI MAHASISWA
MAGANG WIRUSAHA MERDEKA DALAM BIDANG CAFE
DAN RESTO DI ROLLA CAFE TIDAR POINT**

**LAPORAN AKHIR
KEGIATAN PROGRAM WIRUSAHA MERDEKA
DI POLITEKNIK NEGERI JEMBER**



Disusun Oleh :

Amaruddin Taufiqurrohman

NIM 412020521005

UNIVERSITAS DARUSSALAM

GONTOR 2022/1443

HALAMAN PENGESAHAN

**PERINTISAN USAHA BOBA FLAVORS MAHASISWA MERDEKA DI
KABUPATEN JEMBER**

Oleh:

Amaruddin Taufiqurrohman

NIM 412020521005

Telah menyelesaikan kegiatan program MBKM Wirausaha Merdeka di Politeknik Negeri Jember selama 1 semester (Agustus – Desember 2022)

Ketua program WMK
Politeknik Negeri Jember



Dr. Dhanang Eka Putra S.P., M.Sc.
NIP 198312102014041001

Koordinator Program Studi,
S1 Ilmu Komunikasi
Universitas Darussalam Gontor

A black ink signature is written in a cursive style.

Bambang Setyo Utomo M.Ikom
NIP 0727098403

LATAR BELAKANG

Dengan nama Allah SWT yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, marilah kita senantiasa memanjatkan puja dan puji syukur kepada-Nya yang telah memberi kesehatan, kelapangan waktu, kemudahan, dan kelancaran kepada penulis, sehingga dapat menyelesaikan laporan ini dengan sebaik-baiknya dan tepat pada waktunya.

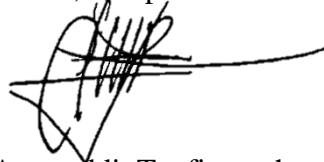
Penulis sadar betul bahwa dalam penyusunan laporan ini tidaklah lepas dari bantuan berbagai pihak karena banyaknya kekurangan penulis. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis mengucapkan rasa terima kasih kepada:

1. Al-Ustadz Use Eticka selaku dosen pembimbing atas segala bimbingan, arahan dan waktu serta motivasinya bagi saya sebagai peserta magang
2. Ucapan terima kasih yang selanjutnya saya sampaikan kepada teman-teman dan semua pihak yang telah membantu dan menyemangati penyusun dalam penyusunan laporan ini baik secara material atau dalam bentuk sumbangan moril.

Penulis mohon maaf yang sebesar-besarnya apabila terjadi kesalahan maupun kekeliruan dalam penggunaan kata atau tata cara penyusunan laporan ini. Maka, penulis bersedia untuk menerima kritikan dan saran dari penyusunan laporan ini, sehingga penulis dapat memperbaiki laporan ini dan dapat menjadi pelajaran bagi penulis untuk menjadi lebih baik di masa yang akan datang.

Penulis berharap semoga dari laporan ini dapat memberi manfaat kepada seluruh pembaca pada umumnya, dan untuk penulis sendiri pada khususnya.

Jember, 9 September 2021



(Amaruddin Taufiqurrohman)

DAFTAR ISI

LATAR BELAKANG	iii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR GAMBAR	vi
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR LAMPIRAN	viii
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar belakang	1
1.2 Tujuan program	1
1.2.1 Tujuan Umum	1
1.2.2 Tujuan Khusus	2
1.3 Manfaat Program	2
1.4 Tempat dan waktu pelaksanaan.....	3
BAB 2 EDC (<i>Entrepreneurship Development Class</i>)	4
2.1 Kick off.....	4
1.1 Gambar 1 Kegiatan Kick off	Error! Bookmark not defined.
2.2 EDC (<i>Entrepreneurship Development Class</i>)	6
2.3 Pembekalan magang tematik wirausaha merdeka.....	8
2.4 Outbond	9
BAB 3 MAGANG TEMATIK WIRAUSAHA MERDEKA	10
3.1 Metode pelaksanaan kegiatan magang	10
3.2 Keadaan umum industri mitra	14
3.2.1 Profil Usaha Mitra.....	14
3.2.2 Visi dan Misi Perusahaan.....	14
3.2.3 Struktur Organisasi Bumdes	15
3.2.4 Kondisi lingkungan Perusahaan.....	15
3.2.5 Sumber Daya (SDM, Keuangan, Jejaring, data dan Sebagainya)...	17
3.3 Analisis usaha magang usaha	18
3.4 Implementasi usaha magang.....	18
3.4.1 Pelaksanaan Praktek kerja Magang.....	19
BAB 4 INKUBASI BISNIS	20

4.1	Pendampingan Usaha	21
4.1.1	Kegiatan inkubasi hari pertama.....	21
4.1.2	Kegiatan inkubasi hari ke dua	21
4.1.3	Kegiatan inkubasi hari ke tiga.....	22
4.2	Coaching clinic.....	24
BAB 5	BOOTCAMP	26
BAB 6	USAHA RINTISAN BOBA FLAVORS	37
6.1	Gambaran umum rencana usaha.....	37
6.1.1	Visi dan Misi	38
6.1.2	Segmentasi Pasar.....	38
6.2	Metode pelaksanaan	39
6.2.1	Preparation Prototype.....	39
6.2.2	Promosi dan Pemasaran	39
6.2.3	Pembuatan Produk	39
6.2.4	Struktur organisasi	41
6.3	Hasil yang ingin dicapai	41
6.3.1	Kualitas produk	41
6.3.2	Hpp (Harga Pokok Penjualan)	42
6.3.3	BMC (Bussiness Model Canvas).....	44
BAB 7	KESIMPULAN DAN SARAN	45
7.1	Kesimpulan.....	45
7.2	Saran	45
DAFTAR PUSTAKA	47

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Kegiatan Senam Bersama (bootcamop)	10
Gambar 2Kegiatan Magang	13
Gambar 3 kegiatan inkubasi bisnis hari pertama	21
Gambar 4 kegiatan inkubasi bisnis hari kedua.....	22
Gambar 5Business Model Canvas (BMC).....	44

DAFTAR TABEL

Table 1.1 Jadwal Kegiatan wirausaha Merdeka.....	3
Table 2.1 Rundown Kegiatan Kick Off Wirausaha Merdeka	5
Table 3.1 Uraian kegiatan magang tematik Wirausaha Merdeka	10
Table 4.1 Tabel Coaching Clinic	25
Table 5.1 Kegiatan Bootcamp.....	26
Table 6.1 Biaya Bahan Baku Produksi	42

DAFTAR LAMPIRAN



BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang

Wirausaha Merdeka merupakan program yang diinisiasi oleh Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi Republik Indonesia spesial bagi para mahasiswa yang memiliki Ketertarikan terhadap dunia Wirausaha. Memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk dapat mengikuti Program Wirausaha Unggulan dari Perguruan Tinggi Lainnya.

Politeknik Negeri Jember merupakan salah satu Perguruan Tinggi yang dipercaya dan mampu menyelenggarakan Program Wirausaha Merdeka. Politeknik Negeri Jember bekerja sama dengan berbagai UMKM untuk menunjang terlaksananya program ini. Serangkaian kegiatan disusun secara baik oleh panitia Wirausaha Merdeka. Mulai dari *kick off* (pembukaan), EDC, magang tematik, *bootcamp*, inkubasi bisnis, gelar produk, uji kompetensi, dan lain sebagainya.

Program wirausaha merdeka ini memberikan peluang kepada mahasiswa untuk mengembangkan kemampuan wirausaha, serta agar dapat menyelesaikan persoalan bangsa kedepannya. Dalam kegiatan Wirausaha Merdeka mahasiswa banyak dibekali ilmu-ilmu pengetahuan tentang bagaimana cara membuat dan juga bagaimana mengembangkan sebuah usaha supaya sebuah usaha yang akan dikembangkan nantinya dapat sukses, laris dan selalu eksis baik di era berdiri sampai kedepannya, yang mana ilmu dalam berwirausaha ini akan dibutuhkan seorang mahasiswa Ketika akan masuk ke dunia pekerjaan setelah selesai menempuh jenjang studinya.

1.2 Tujuan program

1.2.1 Tujuan Umum

Tujuan diadakannya program wirausaha merdeka ini adalah untuk memberikan pengalaman praktis bagi mahasiswa dalam berwirausaha dan memberikan peluang bagi mahasiswa Indonesia yang memiliki usaha

untuk dikembangkan secara lebih luas dan untuk menangani permasalahan perekonomian dari kalangan berpendidikan tinggi.

1.2.2 Tujuan Khusus

Tujuan khusus dari program ini adalah agar mahasiswa dapat mengembangkan wawasan dan pengetahuan yang telah dipelajari di bangku kuliah, dan juga agar mahasiswa dapat memperoleh keterampilan dan pengalaman kerja praktis sehingga secara langsung dapat memecahkan permasalahan yang ada dalam kegiatan di bidangnya khususnya bidang kewirausahaan.

1.3 Manfaat Program

1. Bagi Mahasiswa :

- a) Memberikan pengetahuan dan pengalaman baru bagi mahasiswa tentang dunia kewirausahaan
- b) Meningkatkan pengetahuan keilmuan mahasiswa yang telah dipelajari dan mengimplementasikannya untuk membangun atau merintis sebuah usaha melalui pembuatan business model.

2. Universitas :

- a) Sebagai bahan masukan untuk mengembangkan suatu sumberdaya manusia dan pengembangan kurikulum sesuai standar pada dunia kewirausahaan.
- b) sebagai sarana Kerjasama antara Universitas Darussalam Gontor dan Lembaga atau instansi yang bersangkutan.

3. Masyarakat :

- a) Dapat memajukan infrastruktur di lingkungan masyarakat.
- b) Mendukung munculnya usaha-usaha kecil
- c) Dapat mensosialisasikan tentang kewirausahaan kepada masyarakat.

1.4 Tempat dan waktu pelaksanaan

Program wirausaha Merdeka dilaksanakan di kampus Politeknik Negeri Jember. Dan mengikuti magang tematik di Caffe dan Resto Rolla Tidar yang bertepatan di selama 2 bulan, dimulai dari tanggal 22 Agustus sampai 10 November 2022.

Berikut adalah jadwal kegiatan wirausaha merdeka :

Table 1.1 Jadwal Kegiatan wirausaha Merdeka.

No	Kegiatan	Tanggal	Lokasi
1.	Kick off	5 September 2022	GOR Perjuangan 45 Polije
2.	EDC	6 September – 8 September 2022	GOR Perjuangan 45 Polije
3.	Pembekalan Magang	9 September 2022	GOR Perjuangan 45 Polije
4.	Out Bound	10 September 2022	Halaman GOR Perjuangan 45 Polije
5.	Magang Tematik Wirausaha Merdeka	16 September – 5 November 2022	PT. Murdani Mandiri Indonesia
6.	Bootcamp	21 November – 25 November 2022	GOR Perjuangan 45 Polije
7.	Inkubasi Bisnis	21 November – 30 November 2022	Politeknik Negeri Jember
8.	Gelar Produk	27 November, 30 November, 6 Desember 2022	GOR Perjuangan 45 Polije
9.	BIMTEK BNSP	28 November – 29 November 2022	Politeknik Negeri Jember
10.	UJI KOM BNSP	1 Desember – 2 Desember, dan 5 Desember 2022	Politeknik Negeri Jember
11.	Business Matching & Penutupan WMK	6 Desember 2022	Politeknik Negeri Jember

BAB 2 EDC (*Entrepreneurship Development Class*)

2.1 Kick off

Kick Off Program Wirausaha Merdeka bertempat di GOR Perjuangan 45 Politeknik Negeri Jember dengan menghadirkan 650 mahasiswa secara *offline* dari total 1122 peserta Program Wirausaha Merdeka yang berasal dari 45 Perguruan Tinggi di Indonesia. Sambutan dari Direktur Politeknik Negeri Jember Saiful Anwar S.Tp., M.P mengatakan, program WMK bertujuan untuk memantik minat dan semangat mahasiswa dalam berwirausaha. Selain itu, juga menanamkan pola pikir dan kompetensi dasar dalam berwirausaha. Program tersebut dapat mendorong peningkatan pengalaman wirausaha guna meningkatkan daya kerja, kapasitas, dan kualitas lulusan perguruan tinggi.

Kegiatan ini diikuti seluruh peserta wirausaha merdeka Politeknik Negeri Jember baik secara *offline* maupun *online*. Peserta yang hadir secara offline merupakan peserta yang berasal dari Politeknik Negeri Jember, selain itu juga dihadiri dari perguruan tinggi yang berbeda yakni dari luar daerah yaitu Sulawesi, Kalimantan, dan masih banyak lagi. Hari pertama ini bukan hanya berfokus pada acara kick off saja, namun juga ada beberapa mitra (undangan) yang melakukan gelar produk untuk memperkenalkan dan memberikan pandangan bisnis mereka untuk peserta yang nantinya akan melakukan magang di mitra tersebut.

Saat istirahat, peserta melakukan kunjungan dan menggali informasi terkait mitra yang melakukan gelar produk sebagai bahan persiapan magang nanti. Kemudian dilanjutkan dengan pembekalan wawasan kewirausahaan oleh Bapak Drs. Lukman Ekana Putra, Psi, M.Si yang mana beliau memberikan pandangan dasar mengenai apa itu wirausaha dan bagaimana harus memulainya. Setelah pembekalan selesai, kemudian dilanjutkan dengan pembekalan terkait persiapan EDC (*Entrepreneur Development Class*) bagi para peserta. Kemudian acara di tanggal 5 September 2022 ditutup secara meriah oleh penampilan-penampilan bintang tamu yang sangat menghibur.



Gambar 1 Kegiatan Kick Off

Berikut adalah Rundown kegiatan Kick Off Wirausaha Merdeka :

Table 2.1 Rundown Kegiatan Kick Off Wirausaha Merdeka

Waktu	Kegiatan	Penanggung Jawab/Pembicara
08.00 – 08.30	Registrasi Peserta	Panitia
08.30 – 08.35	Pembukaan oleh MC	MC
08.35 – 08.40	Indonesia Raya	Panitia
08.40 – 08.50	Laporan Ketua Panitia	Dr. Dhanang Eka Putra, S.P., M.Sc
08.50 – 09.10	Sambutan Direktur Politeknik Negeri Jember	Saiful Anwar S.TP, M.P
09.10 – 09.30	Sambutan Bupati	Ir. H. Hendy Siswanto, ST., IPU
09.30 – 10.00	Sambutan Gubernur Jawa Timur	Dra. Hj Khofifah Indar Parawangsa, M.Si
10.00 – 10.25	Sambutan dari Direktur Pendidikan Tinggi Vokasi seklaigus membuka kegiatan	Dr. Beny Bandanadjaya, S.T., M.T

10.25 – 10.50	Penandatanganan MOU/PKS bersama dengan PT Mitra Terkait Program WMK	Dr. Rizal Umami
10.50 – 11.00	Pembacaan Doa	Panitia
11.00 – 11.30	Kunjungan Gelar Produk Mitra UMKM bagi Para Undangan	Panitia
11.30 – 13.00	Ishoma dan Kunjungan Gelar Produk Mitra UMKM bagi Para Peserta WMK	Panitia
13.00 – 13.05	Pembukaan oleh Moderator	Moderator
13.05 – 15.00	EDC Materi 1: Wawasan Kewirausahaan Bagi Mahasiswa	Drs. Lukman Ekana Putra, PSi, M.Si
15.00 – 15.30	Persiapan EDC dan Penutup	Moderator dan Panitia

2.2 EDC (*Entrepreneurship Development Class*)

EDC atau kepanjangan dari *Entrepreneurship Development Class* adalah kelas bisnis guna pemahaman dari pola pikir kewirausahaan dari para pelaku dan regulator *industry startup (Softskill)*, Mengenai kewirausahaan dan ciri – ciri kewirausahaan, kreativitas dan inovasi wirausaha, ide dan peluang bisnis, konsep pemasaran dan penjualan dalam wirausaha, jenis – jenis bisnis model, proposal kelayakan bisnis, etika bisnis. Tujuannya adalah untuk mengidentifikasi, menentukan, dan melakukan dengan baik dan benar berkaitan dengan aktivitas kewirausahaan. Targetnya ialah peningkatan pengetahuan dan pola pikir dalam bidang kewirausahaan hingga mencapai 95 persen.

Berikut adalah hasil temuan yang di dapat selama program EDC(*Entrepreneur Development Class*) berlangsung adalah sebagai berikut :

Tanggal : 05 September 2022
 Pemateri : Drs. Lukman Ekana Putra, Psis M.Si
 Materi : Wawasan Kewirausahaan

Hasil Temuan yang didapat dalam materi ini sebagai berikut :

1. Dalam berusaha kita harus merancang sebegus mungkin apa saja yang akan kita lakukan.
2. Buatlah Visi & Misi yang jelas untuk meraih hasil yang baik.
3. Dalam berwirausaha, jangan sesekali menjadikannya sebagai kerja sampingan, karena hasil yang akan di dapat juga tidak akan maksimal.
4. apabila Indonesia mempunyai 7% saja dari total keseluruhan penduduk yang berwirausaha, maka negeri ini akan makmur dan bagus ekonominya, karena saat ini indonesia baru 3,5 dari 100%.
5. tidak akan menjadi baik segala sesuatu yang dilakukan dengan asal – asalan, begitu pula dalam berwirausaha.

Tanggal : 06 September 2022

Pemateri : Cahyadi Joko Sukmono M.Si

Agus Hadi Prayitno, S.Pt., M.Sc., CPC

Materi : Wawasan Kewirausahaan

Hasil Temuan yang didapat dalam materi ini sebagai berikut :

1. Kata kunci wirausaha adalah senang, yaitu suka dengan apa yang kita usahakan.
2. Dalam Wirausaha kita harus mempunyai motivasi tinggi untuk selalu berkembang.
3. Tidak diperkenankan bagi seorang wirausaha untuk malu dan ragu dalam melangkah

Tanggal : 07 September 2022

Pemateri : Hilmi Zamrudiansyah

: Firdaus Malik, S.ST

: Gede Wiryawan, S.Kom., M.Kom

Materi : Wawasan Kewirausahaan

Hasil Temuan yang didapat dalam materi ini sebagai berikut :

1. Berwirausaha itu tidak lari dari kata gagal.
2. Kegagalan dalam berwirausaha itu wajar, jadi kita sebagai wirausahawan harus menyiapkan mental untuk sebuah kegagalan dan juga kesuksesan.
3. Kebanyakan orang pintar itu sibuk belajar teori saja dan tidak segera memulai wirausaha.
4. Ketika kita mempunyai sebuah produk, kita harus mencintai produk tersebut tetapi tidak berlebihan sehingga ketika berganti zaman kita tidak terpeka kepada produk kita yang terdahulu.

Tanggal : 09 September 2022

Pemateri : Drs. Dhanang Eka Putra, S.P., M.SC

: Refa Firgiyanto, S.P., M.P

: Refa Firgiyanto, S.P., M.P

Materi : Wawasan Kewirausahaan

Hasil Temuan yang didapat dalam materi ini sebagai berikut:

1. Tahap-Tahap Berbisnis : ide, Bootstrap, seed, Raja Lokal, Ekspansi kota lain, Terkenal nasional, luar negeri, banyak negara, multinasional.
2. membangun ide bisnis : kepo terhadap bisnis, peka terhadap lingkungan, menganalisa dan sentuhan langsung.
3. peluang bisnis : indonesia mempunyai kekayaan alam yang luas, sumber daya manusia, dll.

2.3 Pembekalan magang tematik wirausaha merdeka

Pembekalan magang merupakan rangkaian dari kegiatan wirausaha merdeka. Dimana kegiatan ini benar-benar penting untuk diikuti dan di simak sebagai bekal awal untuk melaksanakan kegiatan magang. Hal yang disampaikan pada pembekalan ini meliputi etika dan kesopanan, gambaran umum di ketika magang, dan beberapa hal yang perlu dipersiapkan sebelum pemberangkatan magang. Pembekalan magang dilaksanakan pada tanggal 9 September 2022. Pembekalan magang ini disampaikan oleh Pak Dhanang, Ibu Desy, dan Pak

Harie. Pak Dhanang memberikan pembekalan kepada peserta Wirausaha Merdeka mengenai hal-hal yang harus dilakukan sebelum dan selama magang di DUDI (Dunia Usaha Dunia Industri). Bu Desy Memberikan pembekalan mengenai wirausaha dan hal-hal yang harus dilakukan oleh seorang wirausaha, serta memberikan motivasi kepada peserta Wirausaha Merdeka. Selain itu juga memberikan pandangan terkait etika selama magang. Pak Harie memberikan pembekalan sebelum melaksanakan magang di DUDI (Dunia Usaha Dunia Industri) dan membantu menjawab pertanyaan dari peserta Wirausaha Merdeka yang masih ada kesulitan dalam memilih tempat magang.

2.4 Outbond

Kegiatan outbound yang diselenggarakan oleh panitia wirausaha merdeka pada Sabtu, 10 September 2022 di depan area GOR 45 Politeknik Negeri Jember yang diikuti oleh peserta wirausaha merdeka yang berasal dari berbagai jenis perguruan tinggi di Indonesia dilakukan pada yang bertujuan untuk meningkatkan semangat para peserta untuk mengikuti kegiatan wirausaha merdeka. Menanamkan bagaimana cara bersosialisasi dengan sesama tanpa melihat ras, suku, agama dan perguruan tinggi asal. Meningkatkan rasa kebersamaan satu sama lain. Melatih bagaimana cara berinteraksi dengan orang lain, sebab sebagai enterpreuner muda harus dapat bergaul dengan siapa saja. Meningkatkan kreatifitas sebagai mahasiswayang dapat menjadikan modal dalam membangun sebuah produk yang imajinatif tinggi supaya dapat layak jual dan layak dipasarkan.



BAB 3 MAGANG TEMATIK WIRAUSAHA MERDEKA

3.1 Metode pelaksanaan kegiatan magang

Magang tematik merupakan pembelajaran praktik mahasiswa di industri yang mengintegrasikan capaian kompetensi dari beberapa mata kuliah yang diaplikasikan melalui pengalaman kerja atau praktik profesi di industri dengan bimbingan dari dosen dan praktisi industry, serta diberikan target luaran kegiatan yang terukur.

Café & Resto Rolla Tidar Point merupakan salah satu bidang usaha yang bergerak dibidang kuliner. Perkembangan bisnis kuliner di Kabupaten Jember saat ini semakin berkembang pesat, hal ini dapat dilihat dari jumlah restoran dan café yang berada di kota Jember semakin bertambah banyak. Ketatnya persaingan di bisnis kuliner memaksa setiap pelaku usahanya untuk bekerja ekstra demi meraih loyalitas konsumen. Mau tak mau, mereka harus lebih jeli dalam melihat pasar, mengemas produk yang ditawarkan, hingga menghadapi perilaku pesaing usaha.

Bisnis di bidang usaha makanan mengalami perkembangan yang sangat pesat di kota Jember, seiring dengan besarnya kebutuhan masyarakat akan makanan sebagai kebutuhan primernya.

Berikut adalah table uraian kegiatan magang temateik Wirausaha merdeka di Caffé & Resto Rolla Tidar Point :

Table 3.1 Uraian kegiatan magang tematik Wirausaha Merdeka.

No.	Tanggal Kegiatan	Jenis Kegiatan
1.	Senin, 19 September 2022	Penyerahan surat pengantar dari kampus ke Caffé & Resto Tidar Point
2.	Selasa, 20 September 2022	Pengenalan atau berdaptasi
3.	Rabu, 21 September 2022	Mengatur jadwal kegiatan selama magang

4.	Kamis, 22 September 2022	Mengenal metode pelaksanaan magang
5.	Jum'at, 23 September 2022	Pengenalan dan training tempat magang
6.	Sabtu, 24 September 2022	Pengenalan alat alat coffe
7.	Minggu, 25 September 2022	Membuat poster atau bener untuk Tim WMK.
8.	Senin, 26 September 2022	Take video
9.	Selasa, 27 September 2022	<i>Libur – Tidak Oprasional</i>
10.	Rabu, 28 September 2022	Membuat daftar menu
11.	Kamis, 29 September 2022	Foto produk dari café & resto rolla tidar point
12.	Jum'at, 30 September 2022	Take video dan mengedit video
13.	Sabtu, 1 Oktober 2022	Take video dan mengedit video
14.	Minggu, 2 Oktober 2022	Rapat membahas proker
15.	Senin, 3 Oktober 2022	<i>Libur – Tidak Oprasional</i>
16.	Selasa, 4 Oktober 2022	<i>Libur – Tidak Oprasional</i>
17.	Rabu, 5 Oktober 2022	Membuat propposal kegiatan acara <i>event</i> batik day
18.	Kamis, 6 Oktober 2022	Merevisi proposal dan membuat undangan pimpinan
19.	Jum'at, 7 Oktober 2022	Desain nomor peserta, kartu panitai, sertifikat, nomor meja, bener, dll
20.	Sabtu, 8 Oktober 2022	Shift pagi, melayani customer, membersihkan halaman resto, dll
21.	Minggu. 9 Oktober 2022	Shift pagi, melayani customer, membersihkan halaman resto, dll
22.	Senin, 10 Oktober 2022	Shift pagi, melayani customer, membersihkan halaman resto, dll
23.	Selasa, 11 Oktober 2022	Shift pagi, melayani customer, membersihkan halaman resto, dll
24.	Rabu, 12 Oktober 2022	Shift malam, melayani customer

25.	Kamis, 13 Oktober 2022	Rapat koodinasi terkait event batik day
26.	Jum'at, 14 Oktober 2022	Persiapan awal event batik day
27.	Sabtu, 15 Oktober 2022	Gladi kotor acara Event Batik Days
28.	Minggu. 16 Oktober 2022	Gladi bersih acara Event Batik Days
29.	Senin, 17 Oktober 2022	Acara Puncak Event Batik Days
30.	Selasa, 18 Oktober 2022	<i>Libur – Tidak Oprasional</i>
31.	Rabu, 19 Oktober 2022	<i>Libur – Tidak Oprasional</i>
32.	Kamis, 20 Oktober 2022	Evaluasi Kegiatan
33.	Jum'at, 21 Oktober 2022	Restock bahan bahan dapur
34.	Sabtu, 22 Oktober 2022	Mengedit video event fashion show batik
35.	Minggu. 23 Oktober 2022	<i>Libur – Tidak Oprasional</i>
36.	Senin, 24 Oktober 2022	Mengedit video event fashion show batik
37.	Selasa, 25 Oktober 2022	Laporan kepada owner mengenai hasil video
38.	Rabu, 26 Oktober 2022	Shift malam, kedatangan customer secar dadakan
39.	Kamis, 27 Oktober 2022	Shif malam, membesihkan lingkungan resto
40.	Jum'at, 28 Oktober 2022	Visitasi TIM WMK Politeknik Negeri Jember
41.	Sabtu, 29 Oktober 2022	<i>Libur – Tidak Oprasional</i>
42.	Minggu. 30 Oktober 2022	<i>Libur – Tidak Oprasional</i>
43.	Senin, 31 Oktober 2022	Shift pagi, membuat olahan masakan
44.	Selasa, 1 November 2022	Shift pagi, membuat olahan masakan
45.	Rabu, 2 November 2022	Shift pagi, membuat olahan masakan
46.	Kamis, 3 November 2022	Pelatihan pembuatan makanan basah dari Rose Brand
47.	Jum'at, 4 November 2022	Penarikan mahasiswa magang
48.	Sabtu, 5 November 2022	Pamit kepada owner café & resto rolla tidar point

FOTO HASIL KEGIATAN



Gambar 3 Kegiatan Magang

3.2 Keadaan umum industri mitra

3.2.1 Profil Usaha Mitra

Café & Resto Rolla Tidar Point merupakan salah satu bidang usaha yang bergerak dibidang kuliner. Rumah makan Café & Resto Rolla Tidar Point didirikan pada tanggal 06 November 2012. Kami hadir dan menyediakan produk-produk yang berkualitas, yang diolah oleh para tenaga kerja dibidangnya, sehingga dapat menghasilkan produk-produk bermutu. Kami mengusung konsep Cafe & Restaurant dengan layanan al a carte (pesan dan makan ditempat), take a way (pesan dan dibawa pulang), delivery order (pesan lewat telepon dan kami antar), customize (disesuaikan dengan permintaan dari pelanggan).

Café & Resto Rolla Tidar Point berfokus utama di bidang makanan dan minuman dengan mengedepankan suasana yang nyaman dan *homey*, baik untuk bekerja maupun pelanggan. Dengan mengusung konsep batik, yang dihiasi oleh mural serta beberapa hasil lukisan batik pada beberapa *spot*.

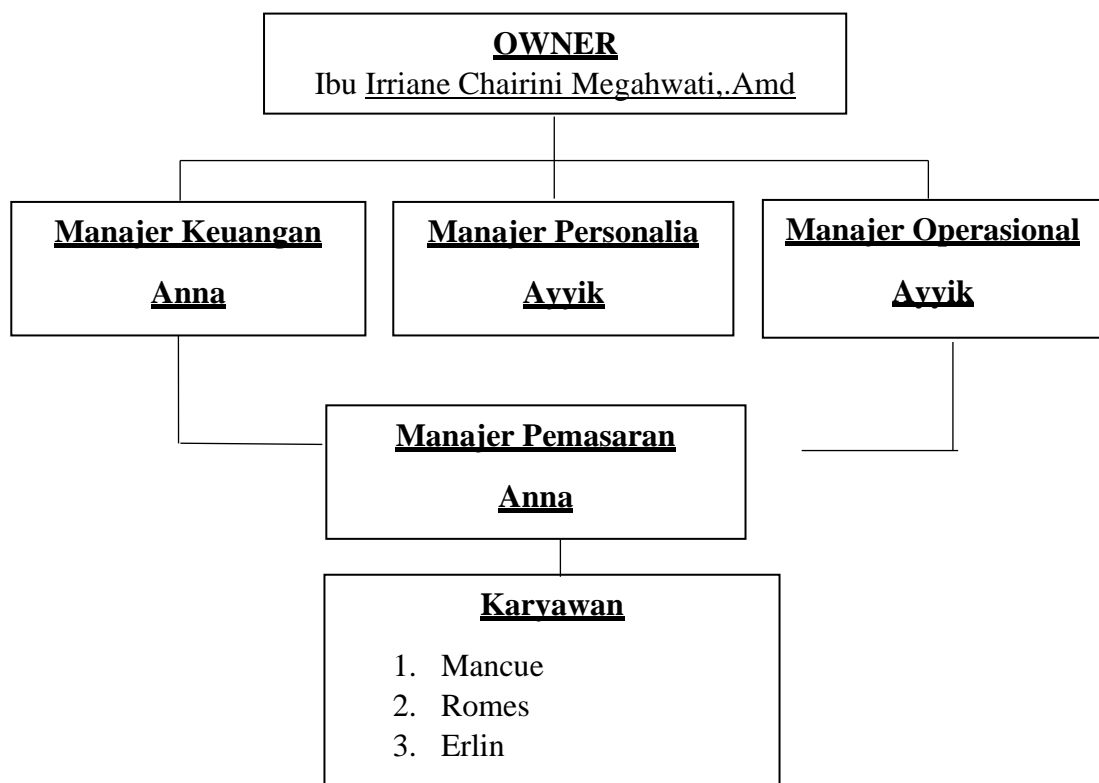
3.2.2 Visi dan Misi Perusahaan

Adapun Visi dan Misi yang dimiliki oleh Café & Resto Rolla Tidar Point adalah sebagai berikut :

Visi Perusahaan	Misi Perusahaan
Menjadi salah satu cafe yang dikenal masyarakat jember khususnya	<ul style="list-style-type: none">• Memberikan pelayanan terbaik kepada seluruh konsumen• Menyajikan menu-menu terbaik.• Menjaga cita rasa tiap produk yang di jual

3.2.3 Struktur Organisasi Bumdes

Manajemen merupakan bentuk pengaturan dan pengawasan yang digunakan oleh Café & Resto Rolla Tidar Point sebagai unit bisnis dengan tujuan untuk memudahkan koordinasi dalam menjalankan tanggung jawab setiap unit dengan pembagian wewenang yang ada di dalamnya. Berikut disajikan struktur manajemen yang diterapkan oleh Café & Resto Rolla Tidar Point.



3.2.4 Kondisi lingkungan Perusahaan

Lokasi di Jl. Tidar No.75, Kelurahan Karangrejo, Kecamatan Sumbersari, Kabupaten Jember. Waktu pelaksanaan Magang Tematik Wirausaha Merdeka. Lingkungan perusahaan sangat ramah lingkungan, bersih dan nyaman, sehingga dapat meningkatkan kinerja dari semua karyawan dan peserta magang di Café & Resto Rolla Tidar Point.

Lingkungan kerja adalah semua keadaan tempat kerja yang dapat mempengaruhi pegawai atau karyawan baik secara langsung maupun tidak langsung selain itu lingkungan kerja merupakan suatu komunitas manusia berkumpul dalam suatu keberagaman serta dalam situasi dan kondisi yang berubah-ubah yang dapat mempengaruhi kinerja karyawan sehingga produk yang dihasilkan kurang efektif dan hal ini berarti produktivitas karyawan semakin menurun.

Lingkungan kerja yang baik akan sangat besar pengaruhnya terhadap produktivitas kerja karyawan, aspek yang berpengaruh terhadap lingkungan kerja antara lain: pengaturan penerangan, tingkat kerja, namun penerangan di sini diartikan sebagai pengaturan dan sirkulasi udara yang baik terutama di dalam lingkungan kerja, kebersihan lingkungan kerja, dan keamanan terhadap barang milik karyawan.

Besarnya pengaruh lingkungan kerja terhadap setiap perusahaan tentu akan berbeda-beda tetapi perusahaan yang dapat berkembang dengan baik, pada umumnya adalah perusahaan yang selalu melakukan inovasi. Perusahaan inovatif adalah mereka yang selalu menyesuaikan diri dengan lingkungan yang dihadapi. Dapat diasumsikan bahwa apabila lingkungan tempat kerja pada suatu perusahaan terasa nyaman dan menyenangkan maka akan menimbulkan kinerja karyawan yang tinggi, namun jika kondisi lingkungan kerja yang kurang mendukung maka akan berpengaruh negatif terhadap kinerja karyawan tersebut.

Lingkungan yang terdapat di rumah makan café & resto rolla mempunyai nilai yang bagus terutama dengan lokasi yang berada di daratan tinggi dan memiliki view indah dengan pemandangan alam yang ada, akan tetapi adanya hambatan yang di alami oleh rumah makan ini membuat adanya kelambatan dalam membuat hidangan untuk para konsumen, yaitu, karena jarak antara dapur masak dengan tempat duduk konsumen memiliki jarak yang tidak dekat dan butuh waktu dalam pengantaran pesannya.

Selain desain bangunan dan lingkungan yang berkonsep unik yaitu bernuansa bangunan kayu dengan terdapat beberapa baleho, kolam ikan besar

dan view alam yang indah memberikan rasa nyaman dan menyenangkan bagi para konsumen untuk menikmati makanannya.

3.2.5 Sumber Daya (SDM, Keuangan, Jejaring, data dan Sebagainya)

Sumber daya manusia (SDM) adalah salah satu faktor yang sangat penting bahkan tidak dapat dilepaskan dari sebuah organisasi, baik institusi maupun perusahaan. Pada hakikatnya, SDM berupa manusia yang dipekerjakan di sebuah organisasi sebagai penggerak, pemikir dan perencana untuk mencapai tujuan organisasi itu.

Fasilitas dan layanan merupakan sesuatu yang disediakan dan digunakan dengan tujuan agar konsumen merasakan kenyamanan Ketika menikmati santapan. Café & Resto Rolla Tidar Point cocok bila dijadikan tempat untuk mengadakan acara-acara seperti family gathering, temu kangen, reuni sekolah, rapat perusahaan, arisan, perayaan ulang tahun, kumpul bareng dengan teman-teman dan lain-lain. Resto yang berdiri di atas lahan seluas setengah hektar persegi ini memang terlihat unik dengan konsep bangunan klasikal tanpa dinding, terdiri dari pondasi penyangga yang terbuat dari kayu, sekilas resto ini tampak sederhana namun dapat menampung hingga kurang lebih 100 konsumen setiap harinya.

Fasilitas yang tersedia di Rumah Makan Café & Resto Rolla Tidar Point representatif bagi konsumen, seperti halnya meja dan kursi yang nyaman, halaman parkir luas yang mampu menampung hingga 20 mobil serta lebih dari 80 sepeda motor, ada pula toilet yang selalu terjaga kebersihan dan kewangiannya dengan baik, serta dilengkapi dengan fasilitas ruangan musholla dan juga memiliki ruangan VIP yang dapat di gunakan dengan fasilitas yang lebih nyaman untuk para konsumen.

Bagi konsumen yang ingin makan dalam porsi besar seperti rapat bagi karyawan, reuni bersama teman-teman kampus atau acara trah keluarga bisa menggabungkan 2 hingga 3 meja untuk dijadikan satu, serta fasilitas *baby chair* bagi konsumen yang membawa anak usia dibawah 5 tahun juga sangat membantu, untuk fasilitas cuci tangan tersedia fasilitas wastafel komplet dengan

cairan sabun pencuci tangan dan tisu, belum lagi disela-sela konsumen yang sedang menikmati santapan pihak pengelola Rumah Makan juga menyediakan panggung untuk para konsumen dan bisa memutar musik dan jika diminta oleh konsumen pengelola juga menyalakan fasilitas *wi-fi* gratis.

Adapun untuk pelayanan, Rumah Makan Café & Resto Rolla Tidar Point buka setiap hari dari Senin hingga Minggu mulai pukul 11.00-23.00 WIB, kecuali hari Jum'at buka mulai pukul 13.00 WIB, dikarenakan peraturan dari pihak manajemen yang mengakomodir karyawannya untuk dapat menunaikan sholat jumat.

3.3 Analisis usaha magang usaha

Caffe & Resto Rolla Tidar Point merupakan tempat magang kewieausahaan yang bergerak di bidang kuliner, yang mana didalamnya menyediakan bermacam pilihan makanan dan minuman. Selain itu Caffe & Resto Rolla Tidar juga menyediakan fasilitas yang baik dan ramah dalam pelayanannya. Disamping itu ada juga beberapa guest house yang di sediakan untuk di sewa bagi tamu yang ingin bermalam di sekitar Caffe & Resto Rolla Tidar. Konsep marketing yang dijalankan oleh Caffe & Resto Rolla Tidar adalah dalam bentuk online dan offline seperti, Marketplace, Social media (Instagram & Facebook), penyebaran brosur, dan menyediakan promo menarik.

3.4 Implementasi usaha magang

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), implementasi memiliki makna pelaksanaan atau penerapan. Hal ini berkaitan dengan suatu perencanaan, kesepakatan, maupun penerapan kewajiban. Sementara, Nurdin Usman dalam bukunya yang berjudul Konteks Implementasi Berbasis Kurikulum (2002) menuliskan makna implementasi sebagai suatu tindakan atau pelaksanaan dari sebuah rencana yang sudah disusun secara matang dan terperinci

3.4.1 Pelaksanaan Praktek kerja Magang

Tempat kegiatan praktek kerja magang dilaksanakan di café & resto Rolla Tidar Point. Teknis pelaksanaan praktek kerja magang yang kami lakukan adalah dengan melakukan wawancara kepada owner mitra dudi, dan kegiatan yang kami kerjakan pertama yaitu Menyusun proker Bersama owner tentang apasaja yang harus dikerjakan didalam minggu pertama dan dilakukan juga seperti ini pada minggu berikutnya. Selanjutnya menjalankan pekerjaan yang sudah tersusun di dalam proker tersebut yang sebelumnya sudah di breafing atau diarahkan terlebih dahulu oleh owner mitra dudi.

BAB 4 INKUBASI BISNIS

Inkubasi bisnis sendiri diartikan sebagai pengembangan publik dan atau swasta lewat kewirausahaan, ekonomi, dan proses sosial yang dirancang untuk memelihara bisnis dari ide hingga menjadi perusahaan rintisan startup. Inkubasi bisnis dapat dilakukan dengan program dukungan bisnis yang komprehensif. Tujuan utama dari inkubasi bisnis adalah membangun dan mempercepat pertumbuhan suatu ide usaha untuk meraih kesuksesan secara mandiri. Secara fisik, inkubator bisnis berarti ruang dan fasilitas untuk proses inkubasi bisnis atau mewadahnya. Inkubator bisnis memberikan pengusaha sebuah lingkungan yang mendukung tahap awal pengembangan perusahaan. Lingkungan ini diharapkan dapat membantu dan mengurangi biaya peluncuran perusahaan serta meningkatkan kepercayaan dan kapasitas pengusaha itu sendiri.

Secara definitif, inkubator bisnis menerima pengusaha ke dalam sebuah lingkungan tempat inkubasi bisnis lewat kesepakatan tertentu seperti capaian pendapatan penjualan atau profitabilitas. Selain itu, inkubator bisnis juga diposisikan sebagai kendaraan bagi para perintis usaha untuk mendorong penciptaan dan pertumbuhan perusahaan yang inovatif. Secara umum, inkubator bisnis dapat diartikan sebagai tempat di mana pengusaha rintisan dapat memelihara dan mengembangkan wirausaha mereka untuk bertahan hidup dan tumbuh selama periode awal bisnis dibangun. Program inkubasi dalam inkubator bisnis menyediakan layanan dukungan bisnis dan sumber daya yang disesuaikan untuk para mahasiswa yang ingin menjadi entrepreneur dalam rintisan ini. Seperti halnya sebuah laboratorium praktik, inkubator bisnis juga memiliki system kerja di mana subjeknya adalah para pengusaha rintisan dan ide usahanya. Dalam prosesnya, terdapat beberapa langkah kerja atau fase yang harus dilalui seorang wirausaha dalam sebuah inkubator bisnis ini. Adapun fase system kerja tersebut antara lain adalah sebagai berikut.

4.1 Pendampingan Usaha

4.1.1 Kegiatan inkubasi hari pertama

Seluruh mahasiswa WMK melakukan kegiatan pendampingan sesuai dengan kelompok magang masing-masing. Inkubasi yang dilakukan oleh kelompok magang dari Café & Resto Rolla Tidar Point melakukan pendampingan perdana. Kegiatan inkubasi pertemuan pertama adalah melakukan sebuah pengenalan diri masing-masing kepada pendamping.



Gambar 4 kegiatan inkubasi bisnis hari pertama

4.1.2 Kegiatan inkubasi hari ke dua

Pemberian materi tentang PITCH DECK. Pitch deck ini adalah sebuah presentasi singkat tetapi detail yang menjelaskan gambaran umum tentang rencana bisnis yang hendak kamu lakukan. Pitch deck ini ditujukan kepada calon investor, sehingga penyusunannya pun harus dibuat semenarik mungkin supaya mereka bersedia mendanai bisnismu. Pitch deck ini tidak hanya digunakan oleh mereka yang akan mengembangkan startup saja, tetapi juga UMKM hingga calon karyawan terhadap perusahaannya.



Gambar 5 kegiatan inkubasi bisnis hari kedua

4.1.3 Kegiatan inkubasi hari ke tiga

Pematerian tentang BMC (BUSINESS MODEL CANVAS). *Business Model Canvas* atau yang biasa disingkat BMC adalah sebuah strategi dalam manajemen yang berupa *visual chart* yang terdiri dari 9 elemen untuk membantu perencanaan bisnis sebelum dibentuk. Berikut adalah Sembilan element yang membantu perencanaan bisnis :

1) Key Partner

Siapa mitra utama untuk mendapatkan keunggulan kompetitif?
Sebutkan siapa mitra utama dan penting di luar usaha yang dibutuhkan agar usaha dapat berjalan dengan baik.

Hal ini meliputi :

- a) Pemasok bahan
- b) Jaringan pemasar
- c) Pemerintah
- d) Komunitas
- e) Mitra

2) Key Activities

Menjelaskan tentang apa langkah-langkah penting untuk dapat mengakuisisi konsumen, dan apa saja aktivitas atau kegiatan-kegiatan utama apa saja yang dilakukan agar usaha dapat berjalan dengan baik dan menguntungkan.

Hal ini meliputi :

- a) Operasional produksi
- b) Penjualan
- c) Pemasaran
- d) Research & development
- e) Pelayanan

3) Key Resources

Ini menjelaskan tentang apa sumber daya yang dimiliki dan butuhkan agar usaha berhasil, dan Seandainya usaha ini nanti dijalankan, sumber daya apa yang dibutuhkan (miliki) agar usaha dapat berjalan dengan lancar dan baik.

Hal ini meliputi :

- a) Fisik
- b) Non fisik
- c) Orang
- d) Keuangan

4) Value Propositions

Ini menjelaskan tentang bagaimana cara agar membuat hidup pelanggan lebih Bahagia dengan produk yang ditawarkan.

5) Customer Relationship

Mempelajari tentang Seberapa sering berinteraksi dengan pelanggan dan bagaimana mengikat perasaannya.

6) Channels

Membahas Bagaimana cara kamu akan mendistribusikan produk ke konsumen

7) Customer Segment

Menjelaskan target pelanggan suatu usaha dalam beberapa kata.

- a) Geografis : Daerah, Negara, wilayah, ukuran wilayah, kepadatan, iklim.
- b) Demografis : Data Kependudukan Jenis kelamin, usia, penghasilan, status, agama.
- c) Psikografis : Cara hidup, Kelas sosial, gaya hidup, kepribadian, minat.
- d) Perilaku : Sikap, Alasan membeli, waktu membeli, frekuensi membeli, loyalitas.

8) Cost Structure

Ini membahas tentang biaya-biaya apa saja yang dibutuhkan untuk menghasilkan produk dan memberikan layanan kepada konsumen dalam periode waktu tertentu, dan merincikan biaya apa saja yang digunakan dan berapa besarnya dalam satuan waktu (1bulan atau 1 tahun, atau 1 kegiatan) yang dibutuhkan. Dibagi menjadi dua yaitu,

- a) Fixed cost (biaya tetap)
- b) Variable cost (biaya variabel)

9) Revenue Stream

Perusahaan harus menghitung dari mana saja sumber penghasilan dan berapa banyak nilai yang dihasilkan dalam periode waktu tertentu.

4.2 Coaching clinic

Coaching Clinic merupakan kegiatan pendampingan kepada peserta wirausaha merdeka namun lebih fokus kepada memberikan pemahaman dan motivasi kepada mahasiswa dalam mengoptimalkan potensi dan kompetensi berdasarkan hasil asesmen serta menyusun cara pengembangan individu. Kegiatan ini meliputi bimbingan karier dalam pengembangan usaha/bisnis atau membentuk menjadi seorang pengusaha (bukan karyawan). Kegiatan *coaching clinic* ini didampingi oleh coach Hari selaku coach yang akan mengarahkan untuk

kelancaran dalam membangun usaha.

Berikut merupakan table untuk hasil yang dicapai setelah melakukan kegiatan coaching clinic ;

Table 4.1 Tabel Coaching Clinic

MASALAH YANG DIHADAPI	JALAN KELUAR MASALAH
Bagaimana cara menggunakan modal yang disediakan dalam pembelanjaan produk di bidang teknologi dan jasa ?	Untuk modal yang diberikan dapat digunakan untuk membeli kebutuhan atau alat yang digunakan pada saat pembuatan produk dan bahan pendukung lainnya seperti <i>wifi</i>
Bagaimana mendirikan sebuah sturup?	Dengan pembuatan legalitas usaha atau NIB (Nomor Induk Berusaha) sehingga dapat meningkatkan kepercayaan atau adanya legalitas tertulis dalam usaha yang didirikan.
Apakah legalitas dapat dibuat 1 saja dalam 1 grub atau masing – masing individu?	Legalitas dapat dibuat dengan NPWP. Setiap anggota wajib memiliki NPWP dan untuk legalitas usaha cukup 1 saja dalam 1 grub atau juga lebih baik setiap anggota memiliki legalitas usaha.

BAB 5 BOOTCAMP

Bootcamp adalah sebuah program pelatihan yang intensif yang dirancang khusus untuk para calon profesional sesuai dengan bidang program tersebut. Tujuan bootcamp adalah untuk menciptakan lulusan program yang siap kerja dan membuka peluang untuk dapat berkarier. Program ini sangat berperan dalam mengembangkan kemampuan dalam mencapai karier.

Berikut adalah table rundown dan hasil Temuan kegiatan Bootcamp sebagai berikut ;

Table 5.1 Kegiatan Bootcamp

Hari/Tanggal	Pemateri	Materi
Senin, 21 November 2022	Eko Nuryahya	<p><i>SIMPLY BRANDING</i></p> <p>ada materi pagi jam 08.00 pemateri menjelaskan tentang simply branding, diawali dengan menjelaskan tentang definisi brand, brand adalah suatu nama, tanda, istilah, desain, atau kombinasi dari semuanya, dengan tujuan untuk mengidentifikasi sebuah produk atau jasa dari seorang penjual untuk membedakannya dari produk atau jasa dari competitor lainnya. (menurut asosiasi pemasaran amerika). Pada simply branding terdapat 4 tahapan yaitu Membuat, Mengenalkan, Menguatkan, Manajemen.</p> <p>Pemateri hanya memfokuskan untuk satu tahapan saja, yaitu membuat sebuah brand. Langkah – langkah membuat sebuah brand sebagai berikut :</p> <ol style="list-style-type: none">1. Sesuai dengan target pasar2. Unik (belum ada sebelumnya)3. Mudah diingat dan diucap

		<ol style="list-style-type: none"> 4. Hindari singkatan Konsonan 5. Hindari Angka 6. Terasosiasi oleh deferensiasi 7. Kata kunci produk unggulan <p>Sebuah produk memiliki makna tertentu, biasanya owner memaknai produknya dengan <i>slogan</i>.</p> <p>Identitas brand, sebuah brand harus memiliki identitas agar konsumen tertarik dengan produk tersebut, dan agar mudah diingat oleh konsumen. Identitas brand mencakup empat hal, Tipografi, Logo/Symbol, Warna, dan bentuk/ desain dasar yang khas.</p>
	Victor Wahanggara	<p>DESIGN THINKING</p> <p>Pada materi pagi jam 10.00-11.00 pemateri menjelaskan tentang design thinking, diawali dengan menjelaskan tentang cultural generations, cultural generations adalah kebudayaan-kebudayaan lama dan asli yang terdapat sebagai puncak-puncak di daerah-daerah diseluruh Indonesia yang masih dilestarikan sampai saat ini oleh para generasi muda.</p> <p>Revolution industry adalah perubahan besar dan mendasar terdapat yang dilakukan manusia dalam manajemen sumber daya manusia, alam dan memproduksi barang yang berdampak pada tatanan social, prinsip ekonomi, dan budaya masyarakat.</p> <p>Design thinking adalah proses berulang dimana kita berusaha memahami pengguna, menantang</p>

		<p>asumsi, dan mendefinisikan kembali masalah dalam upaya mengidentifikasi strategi dan solusi alternatif yang mungkin tidak langsung terlihat dengan tingkat awal pemahaman kita. Digital design adalah membuat seseorang untuk berfikir.</p> <p>Important elements terdapat 4 macam : People centered, highly creative, handson,interative.</p> <p><i>Implementation design thinking</i> <i>Diferent models</i> <i>Standford model</i> <i>Note & understands</i> <i>Case study</i> <i>Pain point</i> <i>Problem statement</i> <i>Design challange</i> <i>Note & tips</i> <i>Generate idea</i> <i>Mash - up</i> <i>Invention Inovation</i> <i>Testing - feedback</i> <i>Improve – feedback</i></p>
<p>Selasa, 22 November 2022</p>	<p>Agus Hadi Prayitno</p>	<p>BMC (Business Model Canva) Pada materi pagi pukul 08:00 pemateri menjelaskan mengenai definisi model canvas (BMC). Sebelum masuk kemateri pemateri memperkenalkan diri serta memberi tahu apa visi misinya. Yaitu: Visi : memberikan dampak luar biasa dan perubahan yang lebih baik untuk negeri. Misi : Mencetak sejuta wirausaha mahasiswa berakhlak mulia.</p> <p>Selanjutnya pemateri mulai</p>

		<p>menerangkan apa itu definisi business model canvas. Menurut Alexander Osterwalder yaitu logika dimana sebuah perusahaan mendapatkan hasil dari penghidupannya. Ada 9 bagian konsep visual yang merangkum 4 bagian besar dalam perusahaan pada umumnya pelanggan, penawaran, sarana, dan prasarana, keuangan. 9 bagian tersebut yaitu sebagai berikut :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Customer segments 2. Value propositions 3. Customer relationship 4. Revenue streams 5. Key resources 6. Key activities 7. Key partners 8. Cost structures 9. Chanells <p>Business model canvas yaitu suatu metode yang dapat digunakan untuk diskusi, melakukan perbaikan dan inovasi dari usaha yang akan atau sedang dijalankan.</p>
	<p>Agus Hadi Prayitno</p>	<p>PEMAHAMAN KARAKTER</p> <p>Pengertian dari karakter adalah tabiat; sifat-sifat kejiwaan, akhlak atau budi pekerti yang membedakan seseorang dengan yang lain; watak.</p> <p>Adapun model untuk mengenal karakter seseorang yaitu:</p> <p>VAC MODEL</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Visual (60%) <ul style="list-style-type: none"> • Posisi kepala dan dahi

		<p>agakmenunduk</p> <ul style="list-style-type: none"> • Jarang mengadakan kontak mata • Sering jeda ketika berbicara <p>Kata-kata yang sering digunakan</p> <p>yaitu merasa, pegang, sentuh, sedih, dsb.</p> <p>2. Auditori(30%)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Posisi kepala menoleh ke arah yang berbicara • Cara berpikir kronologi • Nada suara berirama <p>Kata-kata yang sering digunakan yaitu:</p> <p>Dengar, bunyi, syara, nada, dsb</p> <p>3. Kinestetik(10%)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Posisi kepala dan dahi agakmenunduk • Jarang mengadakan kontak mata • Sering jeda ketika berbicara <p>Kata-kata yang sering digunakan yaitu: Merasa, pegang, sentuh, sedih, dsb.</p> <p>DISC MODEL</p> <p>1. Dominan</p> <ul style="list-style-type: none"> • Berani konflik • Suka memimpin/ sok ngatur • To the point • “do my way” <p>2. Intim</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gampang percaya • Optimis / anti negative • Popular / teman dimana-mana
--	--	--

		<ul style="list-style-type: none"> • “do the fun way” <p>3. Stabil</p> <ul style="list-style-type: none"> • Menghindari konflik • Penjaga perdamaian • Kalo marah dipendam • “do the easy way” <p>4. Cermat</p> <ul style="list-style-type: none"> • Suka curigaan • Kalo beli barang lama <p>Teliti, rapi, jaim “do the right way”</p>
Rabu, 23 November2022	Slamet Sucahyo	<p><i>THINK LIKE CEO</i></p> <p>Menurut data riset 200 perusahaan internasional (startupcommon 2020) seorang ceo memiliki critical issue yang berupa modal (7%), ide bisnis (14%), modal bisnis (20%), tim dan eksekusi (28%), dan momentum (31%)</p> <p><i>Fundamental skill ceo</i>, ada 3:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Manajemen bisnis : Mengenal tata kelola perusahaan yang baik (goodcorporate governance) 2. Manajemen keuangan : Financial metric sebagai ukuran kinerja bisnis 3. Leadership : Pemimpin wajib memiliki kepiawaian dalam manajemen <p><i>Efective leader:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Quality : Leadership is about intention and attention 2. Capacity : Capacity to react and create 3. Competency : how to influence people in your area <p>Pondasi bisnis yaitu perlu ditanamkan dan ditetapkan dalam setiap konsep bisnis, fokus pada niat yang benar dan manfaat yang besar.</p> <p>Inovasi adalah hal baru atau yang diperbaharui, sebuah proses, model</p>

		<p>bisnis, produk dan lainnya yang terbukti valid (nilai-nilai/manfaat) baru yang dibandingkan dengan solusi yang sudah / pernah ada.</p> <p>Entrepreneur is an individual, but startup is an entrepreneurial team.</p>
	Eko Nuryahya	<p>COMMUNICATION SKILL</p> <p>Komunikasi Adalah kemampuan seseorang untuk menyampaikan pesan kepada individu maupun sebuah komunitas. Komunikasi yang efektif dapat membangun pola pikir yang positif sebagai komunikator.</p> <p>Komunikator yang baik tidak harus cantik maupun tampan tetapi wajib menarik, maksudnya bisa menarik pendengar dengan apa yang dia sampaikan.</p> <p>Terdapat 3 elemen dalam komunikasi yaitu :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kata – kata (konten atau isi pembicara) 2. Intonasi (naik turunnya nada suara , cepat lambatnya tempo bicara, power suara, warna suara) 3. Fisiologi (gestur/bahasa tubuh dan ekspresi wajah) <p>Pacing sebuah usaha untuk membangun kesamaan. Cara untuk membangun kesamaan ada 3 yaitu :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Samakan fisiologi (menyamakan gerak tubuh dan ekspresi wajah) 2. Samakan intonasi (kecepatan berbicara, nada berbicara, power dan warna suara) 3. Samakan kata – kata (sesuaikan bahasanya, tingkat pendidikannya, dan serta latar belakangnya)

		<p>Setelah berhasil membangun kesamaan, sampaikan pesan keinginan, biasanya disebut Leading (mengarahkan pembicaraan)</p> <p>Tipe orang berdasarkan sistem pancaindra :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Visual, seseorang dengan tipe visual biasanya berbicara dengan tempo yang cepat. • Auditory, seseorang dengan tipe auditory biasanya berbicara dengan tempo yang ritmis/berirama seseorang yang memiliki tipe ini biasanya memiliki sifat yang keras dan nyaring. <p>Kinestetik, seseorang dengan tipe ini biasanya memiliki sifat yang kasar, bahagia, namun juga lembut, berbicara dengan suara yang berat dan dalam</p>
<p>Kamis, 24 November 2022</p>	<p>Slamet Sucahyo</p>	<p>BISNIS AND RISK</p> <p>Resiko bisnis adalah kerentanan perusahaan terhadap faktor - faktor yang dapat menyebabkan perusahaan gagal. Ada 5 macam resiko dalam bisnis :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Resiko Reputasi, berdampak pada buruknya nama baik sebuah bisnis. Contohnya pelanggaran data, black campaign. • Resiko Operasional, berdampak dari aktivitas bisnis sehari – hari. Contohnya salah input data, terhentinya produksi. • Resiko Finansial, menyebabkan kerugian secara finansial (biaya extra). Contohnya gagal bayar, piutang macet, dan tunggakan

		<p>pajak.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Resiko Kepatuhan, Resiko terkait pelanggaran terhadap aturan. Contohnya tidak taat pajak, dan pelanggaran legalitas. • Resiko strategis, dampaknya terkait dengan kesalahan dalam menetapkan strategi bisnis. Contohnya salah harga, salah rekrut, salah dipemasarannya. <p>Ada beberapa cara untuk mengelola resiko, sebagai berikut :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Buat daftar resiko yang ada dalam bisni, Kelompokkan resiko sesuai kategori • Urutkan resiko sesuai dengan dampak yang ditimbulkan terhadap bisnis • Tetapkan skala prioritas penanganan
	Eko Nuryahya	<p><i>MARKETING DAN DISTRIBUSI</i></p> <p>Marketing merupakan proses atau jasa sebuah perusahaan agar dapat menjangkau calon konsumennya. Tugas marketing yaitu termasuk pembuatan strategi hingga bagaimana kata atau harapan konsumen setelah menggunakan produk atau jasa. Adapun ilmu pada marketing sbagaiberikut :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Selling : Mendorong produk keluar dari outlet • Promotion : Menarik pembeli untuk datang keoutlet untuk membeli produk • Positioning : Usaha perusahaan untuk meningkatkan citra atau image terkait produk yang

		<p>ditawarkan kepada konsumen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Branding: Konsumen loyal dengan produk anda <p>Hal penting dari marketing yaitu kriteria dan hierarki.</p> <p>Distribusi, adalah penyaluran hasil produksi yang dilakukan oleh perusahaan. Distribusi sama dengan promosi. Adapun kunci dari distribusi yaitu waktu dan biaya, waktu pengiriman yang cepat dan biaya yang hemat.</p>
Jumat, 25 November 2022	Victor Wahanggara	<p><i>SOCIAL MEDIA OPTIMASI</i></p> <p>Media sosial dapat dipahami sebagai platform digital yang menawarkan setiap penggunanya kesempatan untuk terlibat dalam kegiatan sosial. Beberapa kegiatan yang dapat dilakukan di media sosial antara lain berkomunikasi atau berinteraksi untuk memberikan informasi atau konten berupa tulisan, foto dan video. Dalam pertemuan ini pemateri lebih memfokuskan pada instagram.</p>
	Fathur Huda	<p><i>MENAKLUKAN MARKETPLACE</i></p> <p>Marketplace adalah sebuah platform berupa aplikasi atau website sebagai tempat terjadinya jual beli secara mudah dan cepat secara online.</p> <p>Ada 10 cara menaklukan marketplace yaitu sebagai berikut :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pilih marketplace ternama dan yang memiliki trafik pengunjung tinggi 2. Buat akun toko online di beberapa marketplace 3. Jual dengan harga promo/diskon/bundling/

		<ol style="list-style-type: none"> 4. Jual produk berkualitas 5. Kenali kebutuhan konsumen/yang paling banyak dicari konsumen 6. Beri pelayanan/servis yang paling baik dan ramah kepada konsumen 7. Menambahkan foto atau video produk yang real 8. Berikan fasilitas yang memadai/bagus 9. Perbanyak produk yang dijual 10. Lakukan pembukuan/pencatatan dengan baik
--	--	---

BAB 6 USAHA RINTISAN BOBA FLAVORS

6.1 Gambaran umum rencana usaha

Dalam industri bisnis minuman kita harus sangat teliti dalam mengikuti perkembangan zaman agar produk yang dipasarkan dapat diterima dan eksis dalam masyarakat. Di dalam menghadapi tantangan bisnis maka sebagai mahasiswa wirausaha merdeka kita juga harus belajar dalam mempromosikan dan memasarkan suatu produk yang mana nantinya produk ini akan berkembang dan dapat diterima dengan baik di dalam masyarakat.

Salah satu usaha yang kami jalankan untuk memulai bisnis merupakan usaha yang bergerak dibidang minuman kekinian, dengan terbentuknya usaha minuman kekinian tersebut kami berharap kelak bisa menjadi peluang bagi kami untuk masa yang akan datang.

Awalnya termotivasi dengan minuman-minuman kekinian seperti tea break nyoklat dan dari itu kemudian mencoba untuk membuat inovasi dan resep resep minuman sendiri dan selain itu juga mengikuti pendampingan kelas minuman kekinian dan sampai akhirnya, itu terus berkembang dengan memiliki varian rasa. Kami juga telah menjual dan memasarkan produk kami kepada entrepreneur dan masyarakat sekitar dan kami juga menjual produk secara online melalui social media.

Jenis usaha ini bergerak dibidang minuman kekinian yaitu boba flavors dengan brand Nge'eskuyyy yang mana terdiri dari beberapa varian rasa seperti brown sugar, matcha, coklat, dan masih banyak yang lain. Usaha ini di Kelola oleh mahasiswa yang mengikuti program wirausaha merdeka di politeknik negeri jember yaitu rekan Rusli Abror, Syamsur Romli, Tegar Abimanyu, dan Amaruddin. Tujuan nge'eskuyyy dibuat tidak hanya dengan berdasarkan hoby semata tapi di harapan dapat menghidupi kebutuhan sendiri dan kebutuhan orang lain.

Usaha boba flavors ini mempunyai nilai pasar yang bagus di kalangan masyarakat khususnya mahasiswa yang ada di jember. Dengan jenis minuman yang unik dan memiliki rasa yang segar kemudian keunggulan yang

membedakannya yaitu jenis boba yang kami berikan kepada para konsumen terbuat dari gula aren asli dengan rasa yang unik dan kenyal di lidah membuat citarasa dari minuman boba flavors ini.

6.1.1 Visi dan Misi

Adapun Visi dan Misi yang kita buat untuk usaha yang kita buat adalah sebagai berikut :

Visi	Misi
<ul style="list-style-type: none"> • Mengembangkan usaha minuman boba agar bisa dikenal orang di berbagai daerah dengan cita rasa yang khas dan bisa membuka cabang di tempat lain. 	<ul style="list-style-type: none"> • Menjaga cita rasa khas minuman boba • Menciptakan menu baru agar tidak bosan • Mempromosikan di media social agar bisa di jangkau banyak orang

6.1.2 Segmentasi Pasar

- Demografis :
 1. Ibu-ibu
 2. Bapak-bapak
 3. Anak-anak
 4. Mahasiswa/i
- Fisiografis :
 1. Suka minuman Es
 2. Tidak suka minuman Es
- Geografis :
 1. Pendapatan atas
 2. Pendapatan menengah
 3. Pendapatan bawah

Segmentasi yang kami lakukan dalam memasarkan produk ini berfokus kepada masyarakat umum usia 5 tahun keatas hingga dewasa

6.2 Metode pelaksanaan

6.2.1 Preparation Prototype

Persiapan yang dilakukan kelompok kami dalam melakukan promosi dan pemasaran serta pembuatan produk yang kami jual kepada para konsumen yaitu sebagai berikut.

6.2.2 Promosi dan Pemasaran

1. Membuat brosur profile usaha dan daftar menu, X-banner dan katalog produk agar mengetahui produk yang kami jual
2. Melakukan promosi di media social
3. Memberikan diskon 25% dan membership bagi konsumen yang membeli produk 5kali pembelian langsung.

6.2.3 Pembuatan Produk

Pada bagian ini kami menjelaskan bagaimana proses produksi atau cara pembuatan boba flavors ini, cara pembuatan minuman ini sangatlah mudah, dan dapat dilakukan dirumah dengan peralatan yang tidak begitu rumit.

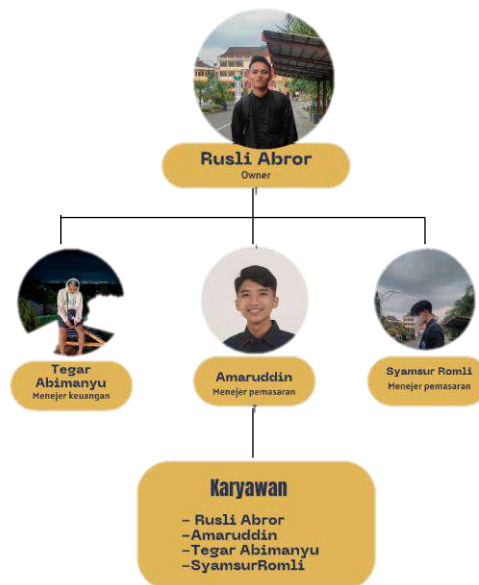
Adapun cara untuk membuatnya adalah sebagai berikut:

1. Siapkan barang-barang dan semua jenis varian rasa boba flavors.
2. Panaskan air hingga mendidih.
3. Masukkan butiran boba kedalam air panas yang telah mendidih selama 45 menit dan aduk setiap 5 menit sekali.
4. Setelah butiran boba mengembang dan kenyal, rendam air dingin hingga butiran boba terpisah dan tidak lengket.
5. Setelah itu siapkan cup yang telah di berikan bubuk varian rasa dengan timbangan sebanyak 35gram dan susu kental manis 35gram.
6. Lalu masukan air panas secukupnya kemudian diaduk hingga merata

7. Masukkan boba sebanyak 3 sendok makan kedalam cup yang sudah disiapkan.
8. Setelah itu masukan es batu secukupnya kedalam cup.
9. Setelah itu campurkan susu UHT sebanyak 150gram kedalam cup yang sudah disiapkan.
10. Boba flavors sudah siap disajikan.

Implementasi peran yang saya lakukan dalam pembuatan produk ini di dalam komunikasi pemasaran, pembuatan konten dan produksi. Dengan adanya komunikasi pemasaran yang dilakukan di dalam bisnis ini menjadi suatu jalan untuk membantu

6.2.4 Struktur organisasi



6.3 Hasil yang ingin dicapai

6.3.1 Kualitas produk

Bisnis adalah suatu usaha yang didirikan oleh sekelompok orang dengan mengembangkan ide untuk meningkatkan pendapatan saat ini. Ide bisnis yang menarik adalah bidang teknologi karena sampai kapanpun teknologi akan terus berkembang. Bisnis kali ini adalah tentang minuman kekinian yaitu Boba Flavors. Boba Flavors adalah jenis minuman kekinian yang dimana berbeda dari boba secara umumnya. Salah satu hal yang membuat boba ini berbeda dari boba pada umumnya yaitu dapat mempertahankan cita rasa khas boba sampai di tetes terakhir, terkhususnya Ketika begitu es nya meleleh cita rasa khas boba nya tidak akan hilang. Cara promosi produk in dengan cara *online* dan *offline*. Untuk pengembangan usaha selanjutnya adalah masih berupa promosi dari partner ke partner. Adapun kelebihan dari rasa boba flavors adalah sebagai berikut :

1. Rasa boba yang lembut
2. Rasa bervariasi
3. Full susu
4. Low price but high quality

6.3.2 Hpp (Harga Pokok Penjualan)

Harga Pokok Penjualan adalah istilah dalam akuntansi, menunjukkan total pengeluaran biaya langsung oleh perusahaan ,dalam rangka memproduksi, membeli barang atau jasa, yang kemudian akan dijual kembali, dalam sebuah kegiatan bisnis dalam periode waktu tertentu. Secara umum, HPP ini ditampilkan pada laporan laba / rugi pada laporan keuangan. Berikut rumas HPP Boba Flavors

$$\text{HPP} = \text{Harga Pokok Produksi} - \text{Harga Produk}$$

Tabel.

Table 6.1 Biaya Bahan Baku Produksi

Keterangan	Volume	Harga (rupiah)	Kebutuhan 1 Resep Minuman	
Bubuk Coklat	1 Kg	48.000	33 Cup	• 33 Cup : 48k = 1.454 / cup
Tepung bubuk	56 gram	36.000	33 Cup	33 Cup : 36k = 1.090 / Cup
Susu UHT Diamond	1000 ml	17.500	8 Cup	8 Cup : 7,5k = 2.187 / Cup
Susu SKM	490 ml	12.500	12 Cup	.12 Cup : 12,5k = 1041 / Cup
Boba	1 kg	27.000	45 Cup	45 Cup : 27k = 600 / Cup
Es Batu	5 Liter	7.000	25 Cup	25 Cup : 7k = 280 / Cup
TOTAL				Rp . 5.611

Packaging			
Kemasan cup boba	150 pcs	105.000	$105.000 : 150 = 700$
Sedotan	200 pcs	15.000	$15.000 : 200 = 75$
Tutup	50 pcs	12.000	$12.000 : 50 = 240$
Kantog plastik	100 pcs	7.000	$7.000 : 100 = 70$
			Rp. 1.085 / pcs

Biaya Produksi + Packaging

$$5.611 + 1.085 = 6.696$$

Biaya tenaga 10 % dari

$$10 \% \text{ dari } 6.69 = 669$$

Penyusutan 5 % (Alat / barang) Produksi

$$5\% \text{ dari } 6.696 = 334$$

Biaya tak terduga atau lain-lain (listrik), 10 persen dari biaya produksi

$$10 \% \text{ dari biaya produksi} = 669$$

Total dari biaya lain-lain diluar produksi adalah

$$\text{Biaya listrik} + \text{Biaya tenaga kerja} + \text{penyusutan} = 1672$$

Total HPP

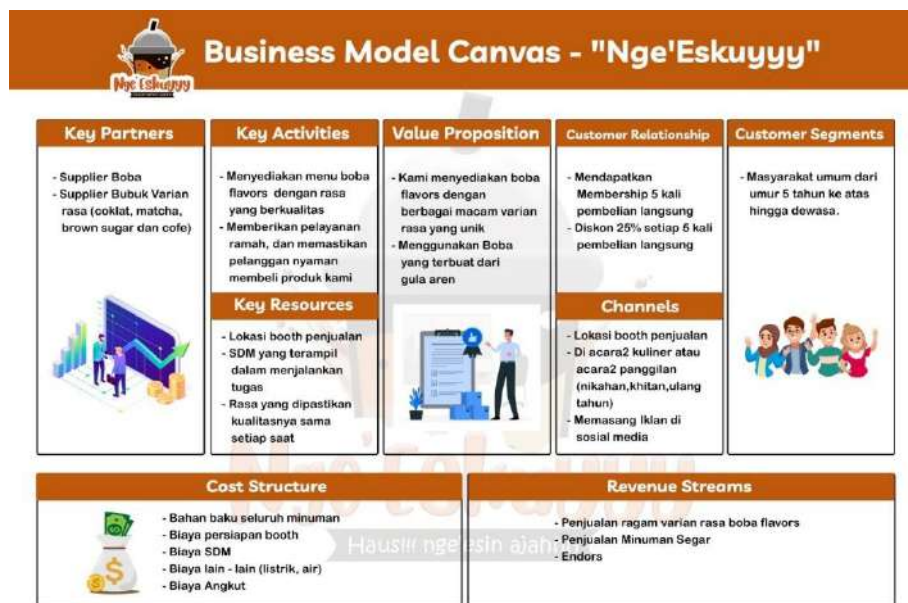
$$8.368 / \text{Cup}$$

$$\begin{aligned} \text{Direc sales} &= \text{price} - \text{HPP} \\ &= 12.000 - 8.368 = 3.632 / \text{Cup} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Retail} &= \text{Price} - \text{HPP} \\ &= 10.500 - 8.368 = 2.132 / \text{Cup} \end{aligned}$$

6.3.3 BMC (Business Model Canvas)

Business Model Canvas (BMC) adalah alat manajemen strategis untuk mendefinisikan serta mengkomunikasikan ide atau konsep bisnis dengan cepat dan mudah. BMC berbentuk dokumen satu halaman yang bekerja melalui elemen fundamental bisnis atau produk, serta menyusun ide dengan cara yang koheren.



Gambar 6 Business Model Canvas (BMC)

BAB 7 KESIMPULAN DAN SARAN

7.1 Kesimpulan

Kegiatan Wirausaha Merdeka ini bermula dari kegiatan EDC yang diakhiri dengan outbond, selanjutnya ialah kegiatan magang DUDI selama 2 bulan, berlanjut inkubasi, bootcamp, BIMTEK. Setelah kegiatan BIMTEK adalah kegiatan ujikom perorangan yang diuji langsung oleh asesor dari Surabaya yang dilaksanakan selama 5 hari. Setelah ujikom berakhir adalah kegiatan penutupan ceremony yang diawali dengan sambutan ketua wmk, bisnis matching, gelar produk dan diakhiri dengan foto bersama.

Hasil dari Wirausaha Merdeka ini dapat dilihat dari usaha rintisan yang dibuat dikarenakan tolak ukur penilaian Wirausaha Merdeka dilihat dari bisnis usaha yang dirintis membuat memahami serta mengetahui di bidang bisnis khususnya bisnis teknologi ini dimulai dari menyiapkan modal dan menjadi produk yang variatif membutuhkan pengetahuan dibidang ini sehingga produk yang kita produksi dapat diterima oleh masyarakat dan tepat guna.

Produk yang kami buat yaitu Boba Flavors, kini kami hadirkan dengan mempertahankan cirikhas rasa minuman boba yang bertahan hingga tetes terakhirnya.

7.2 Saran

Pada kesempatan ini penulis memberikan sedikit saran kepada pihak kampus dengan harapan semuanya menjadi lebih baik di masa yang akan datang, juga demi kemajuan PT (Perguruan Tinggi Negeri).

Kendala lainnya dalam pelaksanaan wirausaha merdeka tidak seimbang antara rasio anggaran dengan beban tugas yang harus dilaksanakan, oleh sebab itu pihak panitia pelaksana dari politeknik negeri jember mengupayakan semaksimal mungkin menyesuaikan anggaran dengan beban tugas yang dilaksanakan. Selanjutnya, untuk tahun anggaran 2022/2023, kami mengharapkan untuk pelaksanaan kegiatan harus sesuai dengan *time line* yang sudah ditetapkan dan juga Koordinasi yang baik. Supaya program kedepannya

terlaksana dengan maksimal maka segenap panitia Perguruan Tinggi yang terpilih menjadi tempat terlaksananya program wirausaha merdeka ini harus sistematis dan terarah supaya nantinya tidak akan ada lagi kendala-kendala yang dapat merugikan peserta yang mengikuti program ini.

DAFTAR PUSTAKA

<https://www.wirausahamerdeka.id>

Gemilang Sekar Widiyanti, Mohamad Satori (2022). Perancangan Usaha Rintisan berkelanjutan dengan system dinamis.

Lumangkun L., Massie J.D., & Mandagie Y. 2001. Desain Model Bisnis Transjakarta menggunakan Bussines Model Canvas. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Management Bisnis dan Akutansi*, 9(3), 1559-1568.

Ni Ketut Yulia.(2003. Segmentasi pasar, penentuan target dan penentuan posisi.