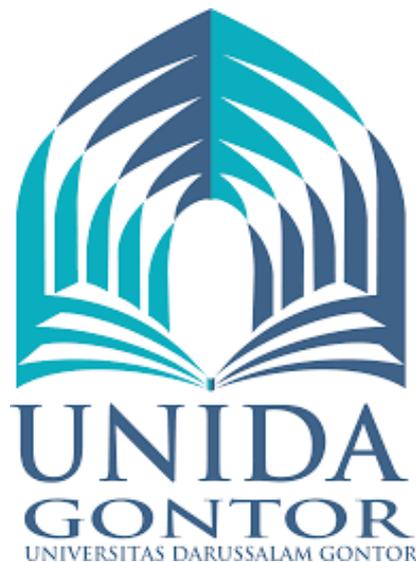


**IMPLEMENTASI PROGRAM WIRAUUSAHA MERDEKA TERHADAP  
USAHA RINTISAN KRUPUK PETAI PADA KEGIATAN MAGANG  
DUDI TEMATIK DI PT.INESS QUEEN EFLORESENS**

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



Oleh :

Abdul Qudus Al Faruq

412020231002

**UNIVERSITAS DARUSSALAM GONTOR**

**DESEMBER 2022**

## LEMBAR PENGESAHAN

Implementasi Program Wirausaha Merdeka terhadap usaha rintisan Krupuk  
Petai pada kegiatan magang DUDI TEMATIK di PT.INESS QUEEN  
EFLORESENS

Oleh :

Abdul Qudus Al Faruq

412020231002

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

Ketua Program WMK  
Politeknik Negeri Jember

A blue circular official stamp of Politeknik Negeri Jember is partially obscured by a large, stylized black ink signature. The stamp contains the text 'POLITEKNIK NEGERI JEMBER' and 'MBKM WIRAUUSAHA MERDEKA'.

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

Koordinator Program Studi  
S1 Ilmu Al-Qur'an dan Tafsir

A black ink signature in a cursive style, appearing to read 'Ahmad Fadly Rahman Akbar', is written over a white background.

Ahmad Fadly Rahman Akbar, M.Us  
NIY 0707018802

## **PRAKATA**

Puji syukur kami panjatkan ke hadirat Illahi Rabbi dengan dapat diselesaikannya Laporan Akhir Kegiatan Wirausaha Merdeka ini, disusunnya laporan sebagai penilaian keikutsertaan mahasiswa peserta program MBKM Wirausaha Merdeka tentang Apa saja kegiatan program wirausaha merdeka? Bagaimana aspek terkait kewirausahaan? Hasil apa yang didapat selama mengikuti program tersebut? Dan berbagai hal lain seputar dunia wirausaha.

Banyak hal yang harus diuraikan tentang Kewirausahaan, khususnya bagi pelaku usaha sehingga terlaksanalah program wirausaha merdeka ini, yang dijadikan sebagai pembekalan awal. Oleh karena itu perlu diperhatikan betul partisipasi peserta, dan laporan ini dapat melihat dan memonitoring bagaimana indikator berjalan.

Program ini sendiri merupakan kreasi kreatif dari Kemendikbudristek, bekerjasama dengan beberapa PT di Indonesia, dengan tujuan mencetak Enterpreneur kompeten. Salah satu PT penyelenggara yang ada di Jawa Timur adalah Politeknik Negeri Jember. Kegiatan tersebut dijalankan dengan berbagai kegiatan yang variatif yang dapat melatih dan membentuk mental, karakter, dan jiwa berwirausaha. Materi, praktek, dan lain sebagainya. disusun secara sistematis. Sehingga peserta dapat menerimanya dengan baik. Oleh karena itu, kami mengucapkan banyak terimakasih kepada tim fasilitator Politeknik Negeri Jember selaku Penanggung Jawab Utama di bawah koordinasi Kemendikbudristek,

Laporan akhir ini berisi serba-serbi kegiatan, materi, dan rentetan MBKM sub wirausaha. Untuk nantinya dijadikan sebagai tolak ukur sekaligus bukti bagi mahasiswa terkait sejauh mana kompetensi yang telah didapat selama mengikuti program. Laporan ini selebihnya juga bisa digunakan untuk peserta generasi selanjutnya sebagai gambaran umum bagaimana retorika program ini. laporan ini dapat juga dijadikan berkas tambahan untuk PT (Perguruan tinggi) pengutus mahasiswa dalam menambah akreditasnya yang merupakan salah satu unsur terpenting persaingan dengan PT lainnya.

`Akhirnya kami sebagai peserta sekaligus penulis berharap agar apa yang telah kami dapatkan bermanfaat untuk kehidupan sosial, bangsa, Negara, bahkan agama. Besar harapan kami untuk generasi selanjutnya dapat mengikuti jejak yang telah kami tinggalkan, agar bisa lebih

baik lagi. Banyak kekurangan disana-sini sehingga permohonan maaf sangat pantas kami haturkan kepada pembaca, pengamat, dan pihak lainnya, agar kiranya dapat diberikan masukan dan dijadikan evaluasi. Semoga laporan ini dapat bermanfaat kedepannya, Terimakasih

Jember, 5 Desember 2022

## DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN .....	1
PRAKATA.....	2
DAFTAR ISI.....	4
DAFTAR TABEL.....	6
DAFTAR GAMBAR .....	7
BAB 1 .....	8
PENDAHULUAN .....	8
1.1 Latar Belakang .....	8
1.2 Tujuan Wirausaha Merdeka .....	9
1.2.1 Tujuan Umum.....	9
1.2.2 Tujuan Khusus.....	9
1.3 Manfaat Program Wirausaha Merdeka .....	9
1.4 Tempat dan Waktu Pelaksanaan .....	10
BAB 2 .....	11
EDC (Entrepreneurship Development Class) .....	11
2.1 Kick Off.....	11
2.2 EDC (Entrepreneurship Development Class).....	11
2.3 Pembekalan Magang Tematik Wirausaha Merdeka.....	15
2.4 Outbond.....	16
BAB 3 .....	17
Magang Tematik Wirausaha Merdeka.....	17
3.1 Pelaksanaan Magang .....	17
3.2 Keadaan Umum Industri Mitra .....	22
3.3 Analisis Usaha Magang Usaha.....	22
3.3 Implementasi Usaha Magang .....	23
BAB 4 .....	26
INKUBASI BISNIS.....	26
4.1 Kegiatan pendampingan yang dilakukan oleh pendamping usaha.....	27
4.1.2 Kegiatan hari kedua .....	27
4.1. 3 Kegiatan hari ketiga.....	28
4.1.3 Pembahasan BMC (Business Model Canvas) .....	29
4.14 Kegiatan hari keempat, .....	30

BAB 5 .....	32
BOOTCAMP .....	32
BAB 6 .....	42
USAHA RINTISAN .....	42
6.1 Gambaran Umum Rencana Usaha .....	42
6.2 Metode Pelaksanaan.....	43
6.3 Hasil yang ingin dicapai.....	45
BAB 7 .....	47
Kesimpulan Dan Saran .....	47
KESIMPULAN .....	47
Saran.....	48
DAFTAR PUSTAKA .....	49

## **DAFTAR TABEL**

Table 1 Tempat dan Waktu Pelaksanaan .....	10
Table 2 Kegiatan EDC .....	15
Table 3 Kegiatan Magang DUDI Tematik.....	22
Table 4 Analisis SWOT .....	24
Table 5 Pematerian BOOTCAMP .....	41
Table 6 Segmentasi Pasar .....	43
Table 7 Perhitungan HPP.....	46

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 1 Kegiatan Inkubasi Bisnis Hari Pertama .....	27
Gambar 1 2 Kegiatan Inkubasi Bisnis Hari Kedua .....	27
Gambar 1 3 Kegiatan Inkubasi Bisnis Hari Ketiga.....	29
Gambar 1 4 Kegiatan Inkubasi Bisnis Hari Keempat.....	30
Gambar 1 5 Struktural Anggota .....	45
Gambar 1 6 Bussiness Model Canva .....	47

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) merupakan kebijakan yang ditujukan untuk mengawal transformasi Pendidikan tinggi. Kebijakan ini dituangkan dalam Permendikbud Nomor 3 Tahun 2020 tentang Standar Nasional Pendidikan Tinggi. Melalui kebijakan ini, kampus didorong menjadi fleksibel dalam melakukan kolaborasi bersama dunia usaha, dunia industri, dan masyarakat umum. Kolaborasi ini diwujudkan dengan pemberian hak belajar satu semester di luar program studi bagi mahasiswa (Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, 2020), (Baro'ah, 2020), (Maisyaroh, Juharyanto, & Bafadal, 2021), (Rahmawati & Susilowati, 2021).

MBKM memberikan tantangan dan kesempatan untuk pengembangan kreativitas, kapasitas, kepribadian dan kebutuhan mahasiswa serta mengembangkan kemandirian dalam mencari dan menemukan pengetahuan melalui kenyataan dan dinamika lapangan seperti persyaratan kemampuan, interaksi sosial, kolaborasi, manajemen diri, tuntutan kinerja, target dan penerapannya. Program MBKM akan membekali mahasiswa untuk berkompetisi di dunia kerja, membuka wawasan, dan kesempatan untuk menggali keilmuan lain (Kampus Merdeka, 2020), (Susanty, 2020). Pada implementasinya, kebijakan ini tidak diberlakukan untuk semua program studi (Aipnema, 2021). Hal ini dikarenakan adanya kekhususan ilmu untuk profesi kesehatan. Akan tetapi, melihat program MBKM ini merupakan program yang sangat potensial dan mendukung peningkatan lulusan, maka program MBKM ini juga bisa diterapkan di program studi kesehatan (Nofia, 2020).

Berbagai bentuk implementasi program MBKM dan keberhasilan perolehan hibah MBKM menunjukkan keberhasilan konversi 20 sks dalam implementasi program MBKM. Berkaitan dengan hal tersebut, semua mahasiswa dari universitas berbagai daerah yang mengikuti seluruh alur kegiatan mbkm hingga selesai. Terdapat beberapa kegiatan mbkm antara lain pertukaran pelajar, magang merdeka, kampus mengajar dan wirausaha merdeka. Dalam implementasi kegiatan mbkm ini yaitu wirausaha merdeka. Wirausaha merdeka adalah sebuah kegiatan merdeka kampus belajar merdeka dengan konteks pembelajaran kewirausahaan. Laporan ini di tulis dengan tujuan untuk mengembangkan rasa kewirausahaan pada mahasiswa yang berguna untuk memberikan peluang kepada mahasiswa dalam membuka bisnis sebagai seorang entrepreneur. WMK ini sangat bermanfaat bagi mahasiswa

untuk kedepannya supaya tidak bingung dalam mencari sebuah pekerjaan dan bahkan bisa membuka lapangan kerja sendiri seperti umkm. Didalam proses wmk ada beberapa kegiatan didalamnya antara lain EDC, MAGANG TEMATIK, INKUBASI BISNIS, BOOTCOMP, BUSSINESS MATCHING, GELAR PRODUK, dan Rekognisi (final assessment WMK) yang harus diikuti agar bisa menkonversi 20 sks.

## **1.2 Tujuan Wirausaha Merdeka**

Tujuan program kegiatan wirausaha merdeka terdapat 2 tujuan antara lain tujuan umum dan tujuan khusus.

### **1.2.1 Tujuan Umum**

Tujuan umum adalah tujuan penelitian secara keseluruhan dari yang ingin dicapai dalam penelitian itu sendiri. Untuk memperoleh pengetahuan atau penemuan baru. Adapun tujuan umum program WMK ini antara lain :

1. Mendapatkan wawasan dan ilmu pengetahuan terkait wirausaha.
2. Memantapkan skill dalam wirausaha.
3. Dapat belajar diluar kampus sendiri.

### **1.2.2 Tujuan Khusus**

Tujuan khusus adalah sebuah tujuan yang lebih terfokus pada mencari tahu eksploratif menggali hal-hal sedang diteliti, mengembangkan sesuatu hal keinginan dan memperkuat teori yang secara khusus tidak tertuju pada hal-hal umum seperti biasanya. Adapun tujuan khusus program WMK ini antara Lain :

1. Mendapatkan mentoring langsung dari para mentor wirausaha yang ternama
2. Mengetahui tentang start up bisnis
3. Mengetahui tentang perizinan produk

## **1.3 Manfaat Program Wirausaha Merdeka**

Manfaat Program WMK ini antara lain :

1. Melatih mahasiswa untuk menjadi enterprenuer
2. Memberikan kesempatan dalam meningkatkan skill
3. Teknologi semakin berkembang
4. Peluang untuk menentukan nasib diri sendiri

5. Meningkatkan produktivitas

**1.4 Tempat dan Waktu Pelaksanaan**

<b>Kegiatan</b>	<b>Waktu Pelaksanaan</b>	<b>Tempat</b>
Kick Off	5 September 2022	GOR Perjuangan POLIJE
EDC	6-9 September 2022	GOR Perjuangan POLIJE
Outbond	10 September 2022	Lapangan POLIJE
Magang DUDI Tematik	12September 2022 – 5 September 2022	PT. INEES QUEENS EFFLORESEN
Inkubasi Bisnis	16-20 November 2022	Gedung PLUT
Boothcamp	21-25 November 2022	GOR Perjuangan POLIJE
Survey Tempat dan Penataan	26 November 2022	GOR Perjuangan POLIJE
Gelar Produk	27 November 2022	GOR Perjuangan POLIJE
Bimttek BNSP	28-29 November 2022	GOR Perjuangan POLIJE
Gelar Produk	30 November 2022	GOR Perjuangan POLIJE
Ujikom BNSP	1-5 Desember 2022	GOR Perjuangan POLIJE
Business Matching dan gelar produk produk	6 Desember 2022	GOR Perjuangan POLIJE

**Table 1 Tempat dan Waktu Pelaksanaan**

## **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 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. Polije dinilai sebagai perguruan tinggi yang best practice dengan memiliki sarana dan prasarana yang memadai. Serta cukup representatif sebagai wahana untuk menyiapkan mahasiswa maupun masyarakat untuk dilatih kompetensinya melalui Teaching Factory (TeFa). “Polije akan mempersiapkan segala sesuatunya terkait kebutuhan peserta sampai mereka terjun ke lapangan nantinya,” ucapnya. Program WMK dapat menciptakan generasi milenial yang kompeten untuk menjawab kebutuhan 2045 dalam menuju Indonesia emas.

#### **2.2 EDC (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%.

<b>Tgl</b>	<b>Pemateri</b>	<b>Materi</b>	<b>Hasil Temuan</b>
05-09-2022	Drs. Lukman Ekana Putra, Psi, M.Si	Wawasan Kewirausahaan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dalam berusaha kita harus merancang sebagai mungkin apa saja yang akan kita lakukan.</li> <li>2. Buatlah Visi &amp; Misi yang jelas untuk meraih hasil yang baik.</li> <li>3. Dalam berwirausaha, jangan sesekali menjadikannya sebagai kerja sampingan, karena hasil yang akan di dapat juga tidak akan maksimal.</li> <li>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%.</li> <li>5. tidak akan menjadi baik segala sesuatu yang dilakukan dengan asal – asalan, begitu pula dalam berwirausaha.</li> </ol>
06-09-2022	Cahyadi Joko Sukmono M.Si  Agus Hadi Prayitno, S.Pt., M.Sc., CPC		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kata kunci wirausaha adalah senang, yaitu suka dengan apa yang kita usahakan.</li> </ol>

			<ol style="list-style-type: none"> <li>2. Dalam Wirausaha kita harus mempunyai motivasi tinggi untuk selalu berkembang.</li> <li>3. Tidak diperkenankan bagi seorang wirausaha untuk malu dan ragu dalam melangkah</li> </ol>
07-09-2022	<p>Hilmi Zamrudiansyah</p> <p>Firdaus Malik S.ST</p> <p>I Gede Wiryawan S.Kom., M.Kom</p>		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Berwirausaha itu tidak lari dari kata gagal.</li> <li>2. Kegagalan dalam berwirausaha itu wajar, jadi kita sebagai wirausahawan harus menyiapkan mental untuk sebuah kegagalan dan juga kesuksesan.</li> <li>3. Kebanyakan orang pintar itu sibuk belajar teori saja dan tidak segera memulai wirausaha.</li> <li>4. Ketika kita mempunyai sebuah produk, kita harus mencintai produk tersebut tetapi tidak berlebih sehingga ketika berganti zaman kita tidak terpaku kepada produk kita yang terdahulu.</li> </ol>
08-09-2022	<p>Doni Agustinus Waluyo S.E</p>		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tahap-Tahap Berbisnis : ide, Bootstrap, seed, Raja Lokal, Ekspansi kota lain, Terkenal nasional, luar</li> </ol>

	<p>Nazarudin Latif S.Pd</p> <p>Ir. H. Slamet Sulistiyono S.P</p>		<p>negri, banyak negara, multinasional.</p> <p>2. membangun ide bisnis : kepo terhadap bisnis, peka terhadap lingkungan, menganalisa dan sentuhan langsung.</p> <p>3. peluang bisnis : indonesia mempunyai kekayaan alam yang luas, sumber daya manusia, dll.</p>
09-08-2022	<p>Dhanang Eka Putra, S.P., M.Sc,</p> <p>Refa Firgiyanto, S.P., M.P.,</p>		<p>1. Pembekalan Praktek Wirausaha merdeka ubah mindset ubah perilaku, etika bekerja ,profesional dalam bekerja, disiplin waktu, proaktif saat bekerja, bisa diandalkan , memberikan kontribusi, dedikasi saat bekerja, akuntabilitas kerja sama tim, saling menghormati dan rendah hati. perilaku yang merusak etika kerja:berfikiran negatif, terlalu banyak alasan, memberikan feedback yang merugikan.</p> <p>2. komunikasi yang tepat dan efektif : upaya membuat pendapat, menyampaikan informasi, mendengar</p>

			<p>dengan aktif, dan terampil berbicara, gaya bicara yang tepat dan penampilan terakhir.</p> <p>3. mendengar yang baik tidak hanya mendengar tetapi konsentrasi dengan disertai usaha.</p>
10-09-2022	Outbond		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. cara bersosial</li> <li>2. kebersamaan</li> <li>3. cara berinteraksi dengan orang lain</li> <li>4. kreatif</li> <li>5. imajinatif</li> </ol>

**Table 2 Kegiatan EDC**

### **2.3 Pembekalan Magang Tematik Wirausaha Merdeka**

Pengenalan dan pembekalan program magang perlu dilakukan dengan sasaran mahasiswa dapat memahami substansi, tujuan, dan teknis pelaksanaannya. *Teknis program magang yang telah tertuang dalam buku pedoman*, perlu dibekalkan kepada mahasiswa sehingga sebagai acuan atau rambu-rambu dapat dilaksanakan dengan tepat oleh mahasiswa peserta magang. Bagian yang krusial dalam pelaksanaan magang ini adalah apa saja ruang lingkup yang harus dilakukan selama magang, prosedur magang, proses pembimbingan dan produk yang diharapkan dari program magang tersebut.

Secara umum pembekalan ini bertujuan agar mahasiswa dapat melaksanakan program magang sebagaimana yang diharapkan, Secara khusus pembekalan ini bertujuan untuk :

1. Meningkatkan pemahaman mahasiswa terhadap profesi dan etiket keguruan
2. Menanamkan perilaku pendidikan sesuai dengan etiket di sekolah
3. Mempersiapkan mahasiswa agar menguasai substansi dan teknis pelaksanaan magang.

4. Mempersiapkan mahasiswa agar dapat merencanakan, melaksanakan dan melaporkan hasil program magang.

## **2.4 Outbond**

Outbound adalah suatu bentuk dari pembelajaran segala ilmu terapan yang disulasikan dan dilakukan di alam terbuka atau tertutup dengan bentuk permainan yang efektif, yang menggabungkan antara intelegensia, fisik dan mental.

1. Kegiatan awal para mahasiswa serentak melakukan senam pagi. Senam pagi dilakukan untuk melatih kebugaran tubuh dan dilakukan sebanyak 3 kali.
2. Games melatih kekompakan antar kelompok. Games tersebut dilakukan untuk melatih otak, kerjasama, dan daya ingatan

## BAB 3

### Magang Tematik Wirausaha Merdeka

#### 3.1 Pelaksanaan Magang

Progres dan aktifitas penulis selama dua bulan program magang berlangsung, sepenuhnya dibawah pengawasan owner PT. INEES QUEENS EFLORESEN. Dimana kita dibimbing bagaimana kita menjadi seorang pengusaha muda , kegiatan ini berfokus pada bidang kuliner. Beberapa kegiatan harian yang biasa dilakukan diantaranya ialah produksi produk yang inovatif, disamping itu pula kita sekelompok magang belajar membuat perizinan berusaha ( NIB, PIRT, dan juga halal ).berikut uraian kegiatan Magang Tematik kegiatan wirausaha merdeka PT. INEES QUEENS EFLORESEN :

Minggu : Pertama		Bulan/Tahun : September/ 2022	
No	Hari/ Tanggal	Keterangan	Tempat
1.	Rabu, 14 september 2022	Pengnalan PT. INEES QUEENS EFLORESEN 1. Arahan pelaksanaan magang tematik di PT. INEES QUEENS EFLORESEN	Koprasi produsan jember jaya sejahtera
2.	Kamis, 15 September 2022	1. Praktek pembuatan Perizinan di OSS ( NIB,PIRT )	Koprasi produsan jember jaya sejahtera
3.	Jum'at, 16 September 2022	1. Melanjutkan pendaftaran yang sekiranya belum terdaftar di tanggal 15, yaitu mengurus NIB (Nomor Induk Berusaha) dan melegalkan Halal pada Produk.	Koprasi produsan jember jaya sejahtera
4.	Sabtu, 17 September 2022	1. Menyiapkan produk-produk untuk digelar sekaligus akan dijual pada EXPO di 2 tempat,.	Koprasi produsan jember jaya sejahtera

5.	Minggu, 18 September 2022	1. Berjualan pada EXPO di 2 tempat, pertama adalah di Samsat Polres di jalan Karimata, kedua adalah di Alun-Alun Jember.	Alun-alun Jember
----	---------------------------------	--	------------------

Minggu : Kedua		Bulan / Tahun : September 2022	
No	Hari / Tanggal	Keterangan	Tempat
1.	Senin, 19 September 2022	1. Penyuluhan Pentingnya perizinan dalam berusaha	Koprasi produsen jember jaya sejahtera
2.	Selasa, 20 September 2022	1. Kunjungan ke Dinas Perindustrian dan perdagangan	Dinas Perindustrian dan Perdagangan kabupaten Jember
3.	Rabu, 21 September 2022	1. Sosialisasi merek bersama umkm jember	Dinas Koprasi Dan usaha Mikro Kabupaten jember
4.	Kamis, 22 September 2022	1. Produksi yang inovatif 2. sharing bersama umkm oleh-oleh jember	Koprasi produsen jember jaya sejahtera
5.	Jum'at, 23 September 2022	1. Produksi yang inovatif	Koprasi produsen jember jaya sejahtera

Minggu : Ketiga		Bulan / Tahun : September 2022	
No	Hari / Tanggal	Keterangan	Tempat
1.	Senin, 26 September 2022	1. Produktif Persiapan Bazar Memeriahkan hari tani nasional	Koprasi produsen jember jaya sejahtera

2.	Selasa, 27September 2022	1. Bazar guna mengetahui management pemasaran prodak	Alun-alun Jember
3.	Rab u, 28 September 2022	1. belajar memproses penyila Halal	Koprasi produsan jember jaya sejahtera
4.	Kamis, 29 September 2022	1. Produksi inovatif Membuat Keripik Kelapa	Koprasi produsan jember jaya sejahtera
5.	Jum`at, 30 September 2022	1. Belajar Merajut Membuat Konektor	Koprasi produsan jember jaya sejahtera

Minggu : Keempat		Bulan / Tahun : September 2022	
No	Hari / Tanggal	Keterangan	Tempat
1.	Senin, 03 Oktober 2022	1. Memproduksi Permen Belimbing Wuluh dan Sirup Belimbing wuluh	Koprasi produsan jember jaya sejahtera
2.	Selasa, 04 Oktober 2022	1. Kunjungan Kedinas Perindustrian dan perdagangan. 2. Kunjungan Ke barkowil ( EJSC )	Kantor Dinas Perindustrian dan Perdagangan. EJSC Jember
3.	Rabu, 05 Oktober 2022	1. Produksi inovatif , Membuat kerupuk kopi	Koprasi produsan jember jaya sejahtera
4.	Kamis, 06 Oktober 2022	1. Meminta Data ke dinas perindustrian dan perdagangan	Kantor Dinas Perindustrian dan Perdagangan.
5.	Jumat, 07 Oktober 2022	3. Pengurusan SJPH proses halal.	Koprasi produsan jember jaya sejahtera

Minggu : Kelima		Bulan / Tahun : Oktober 2022	
No	Hari / Tanggal	Keterangan	Tempat
1.	Senin, 10 Oktober 2022	1. Produksi inovatif membuat keripik ubi jalar	Koprasi produsan jember jaya sejahtera
2.	Selasa, 11 Oktober 2022	1. Pengemasan produk –produk inovatif yang sudah siap kemas	Koprasi produsan jember jaya sejahtera
3.	Rabu, 12 Oktober 2022	1. Interview tentang produk – produk di koprasi produsen jember jaya sejahtera .	Koprasi produsan jember jaya sejahtera
4.	Kamis, 13 Oktober 2022	1. Produksi sambal cumi – cumi dan samabal teri kerisp dan bayak olahan lainnya	Koprasi produsan jember jaya sejahtera
5.	Jumat, 14 Oktober 2022	1. Pengurusan NIB dan PIRT	Koprasi produsan jember jaya sejahtera

Minggu : Keenam		Bulan / Tahun : September 2022	
No	Hari / Tanggal	Keterangan	Tempat
1.	Senin, 17 Oktober 2022	1. Kunjungan visitasi magang tematik wirausaha merdeka dari panitia pelaksanaan.	Koprasi produsan jember jaya sejahtera
2.	Selasa, 18 Oktober 2022	1. Produksi keripik sayur kerispi	Koprasi produsan jember jaya sejahtera
3.	Rabu, 19 Oktober 2022	1. Produksi permen bunga telang	Koprasi produsan jember jaya sejahtera

4.	Kamis,20 Oktober 2022	1. Produksi mie buah naga 2. Produksi mie buah nanas	Koprasi produsan jember jaya sejahtera
5.	Jumat,21 Oktober 2022	1. Produksi mie kremes susu 2. Produksi mie daun bayam	Koprasi produsan jember jaya sejahtera

Minggu : Ketujuh		Bulan / Tahun : September 2022	
No	Hari / Tanggal	Keterangan	Tempat
1.	Senin, 24 Oktober 2022	1. Seminar Perizinan Berusaha	Universitas Jember
2.	Selasa, 25 Oktober 2022	1. Seminar/Kuliah umum tentang kebangsaan	Politeknik Negeri Jember
3.	Rabu, 26 Oktober 2022	1.produksi Selai Buah nanas 2.Produksi Selai buah Sirsak	Koprasi produsan jember jaya sejahtera
4.	Kamis, 27 Oktober 2022	1. Produksi Selai Buah nangka, dan pengemasannya agar tahan lama	Koprasi produsan jember jaya sejahtera
5.	Jumat, 28 Oktober 2022	1. Produksi bakpia aneka rasa ( kacang ijo, coklet,mix )	Koprasi produsan jember jaya sejahtera

Minggu : Kedelapan		Bulan / Tahun : September 2022	
No	Hari / Tanggal	Keterangan	Tempat
1.	Senin, 31 Oktober 2022	1. Kunjungan Dosen pembimbing lapangan ketempat magang	Koprasi produsan jember jaya sejahtera

2.	Selasa, 01 November 2022	1. Produksi Permen Jahe dan pengemasannya	Koprasi produsen jember jaya sejahtera
3.	Rabu, 02 November 2022	1. Pembagian sertifikat	Koprasi produsen jember jaya sejahtera
4.	Kamis, 03 November 2022	1. Produksi inovatif, membuat Krupuk dari bahan dasar Buah naga.	Koprasi produsen jember jaya sejahtera
5.	Jumat, 04 November 2022	1. Pamitan selesai Kegiatan Magang Tematik Wirausaha merdeka	Koprasi produsen jember jaya sejahtera

**Table 3 Kegiatan Magang DUDI Tematik**

### **3.2 Keadaan Umum Industri Mitra**

PT. INEES QUEENS EFLORESEN adalah salah satu UMKM produsen makanan ringan, minuman herbal, tepung bumbu, bumbu masakan dan roti yang bertempat didaerah JL. Teratai IV/32 Kaliwates Jember Jawa Timur Indonesia. PT. INEES QUEENS EFLORSEN dimulai berdiri dengan nama brand INEES QUEEN'S tetap berjuang bertahan dan pada bulan November 2021 mempatenkan menjadi badan usaha dengan nama PT.INEES QUEENS EFLORESEN.

PT.INEES QUEENS EFLORESEN merupakan salah satu UMKM Kabupaten Jember Jawa Timur yang didirikan seorang ibu rumah tangga bernama Seniwati. Selain CEO dan Founder PT INEES QUEENS EFLORESEN, Seniwati adalah GARDA TRANSFUMI JATIM yang ditugaskan sebagai pendamping perijinan usaha para UMKM

### **3.3 Analisis Usaha Magang Usaha**

PT. INES QUEEN merupakan tempat magang kewirausahaan yang memproduksi berbagai produk yang terdiri dari 5 bidang usaha yaitu;

1. Makanan ringan: Kripik Bombong Pisang, Pare Chips, Jamur Krispy, Stik Seruling Pisang.

2. Herbal: Jahe Merah Instant, Jahe Merah + Gula Instant, Jahe Merah + Gula Aren Instant, Teh Celup Daun Sirsak.
3. Tepung Bumbu Serbaguna
4. Roti dan kue : Bakpia Pathok & Bakpia Kukus
5. Makanan Olahan : Selai Sirsat & Teri Krispy

PT. INES QUEEN menjalankan usahanya dengan konsep marketing di online dan juga offline. Seperti:

1. Marketplace Bukalapak & Shopee
2. Sistem Instagram & Facebook
3. EXPO PENYELENGGARA DINKOP.PLUT DAN PEMKAB
4. Reseller dan promo antar komunitas UMKM

HPP ( Harga Pokok Produksi ) Teh Daun Sirsak :

1. Daun Sirsak 2000 lembar= 200.000
2. 100 Kantong teh celup = 10.500
3. Standing pouch 100 pcs = 50.000 ( 5.000 )
4. Stiker = 10.000
5. Total = 270.500 = 215.500 : 10 pcs = 21.500

### 3.3 Implementasi Usaha Magang

Marketing adalah serangkaian kegiatan untuk memenuhi kebutuhan dan kepuasan konsumen, baik dengan cara memproduksi produk kemudian memberikan harga dan mempromosikannya kepada konsumen sehingga terjadilah penjualan.

Definisi lain dari marketing bisa disebut sebagai beberapa aktivitas yang saling berhubungan guna memenuhi apa yang dibutuhkan oleh konsumen sehingga perusahaan mendapatkan keuntungan dari apa yang dibeli oleh konsumen. Dalam proses marketing dilakukan dua tahap marketing yaitu secara offline dan online. Untuk metode pemasaran offline, strategi pemasaran yang digunakan untuk menarik target konsumen adalah dengan membuat *x-banner*. Dan melakukan survey kepada konsumen tentang produk yang kita buat dalam *Startup* bisnis kita

Sedangkan untuk target market online, dan sosial media seperti *Facebook Ads*, *Instagram Reels*, *Whatsapp Story*. Sehingga, cakupan untuk memilih pelanggan tetap lebih luas, sekaligus spesifik. Dalam proses marketing untuk mengetahui keefektifitas dalam *start up* bisnis wirausaha dibidang makanan minuman dilakukan suatu metode yaitu Metode Analisis SWOT.

Analisa SWOT pertama kali diperkenalkan oleh Albert S. Humphrey yang mempergunakan teknik ini pada tahun 1960-an ketika ia menginisiasi sebuah proyek penelitian yang dikerjakan di Stanford Research Institute. Sejak saat itu, perlahan analisis SWOT mulai dikenal luas oleh kalangan luas dan perlahan digunakan oleh para pebisnis pada masa itu untuk memanfaatkan metode analisis ini demi menumbuhkan sekaligus mengembangkan perusahaan mereka masing-masing. Analisa SWOT merupakan metode perencanaan suatu strategi dengan mempertimbangkan sekaligus mengevaluasi 4 komponen utama, yaitu: Strength (Kekuatan), Weakness (Kelemahan), Opportunities (Peluang), dan Threats (Ancaman).

Strengths	Weaknesses	Opportunities	Threats
<p>Strengths</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Brand memiliki surat izin edar</li> <li>2. memiliki karyawan yang produktif</li> <li>3. memiliki produk yang unggul</li> <li>4. sistem keuangan yang efisien</li> <li>5. dukungan infrastruktur yang memadai</li> </ol>	<p>Weakness</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Produk kurang bertahan lama</li> <li>2. Cuaca yang tidak menentu membuat proses pembuatan lebih lama</li> <li>3. bahan baku hanya ada pada musiman</li> <li>4. daya saing produk masih lemah</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Produk yang variatif membuat konsumen penasaran</li> <li>2. kebutuhan pasar domestik meningkat</li> <li>3. dalam waktu dekat akan memiliki banyak cabang</li> <li>4. meningkatkan market share</li> <li>5. perkembangan teknologi</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Globalisasi perdagangan</li> <li>2. daya saing produk impor lebih baik</li> <li>3. iklim investasi kurang kondusif</li> </ol>

**Table 4 Analisis SWOT**

Pada *table analisis swot* diatas bisa disimpulkan kalau Start up IQ TEAM memiliki Produktivitas dalam Produk, SDM, Perizinan, dan infrastruktuk dalam alam pembuatan produk.

## **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 Kegiatan pendampingan yang dilakukan oleh pendamping 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 INES QUEENS melakukan pendampingan perdana di Masjid Al-Istiqomah Politeknik Negeri Jember. Kegiatan inkubasi pertemuan pertama adalah melakukan sebuah pengenalan diri masing-masing kepada pendamping.



**Gambar 1 1 Kegiatan Inkubasi Bisnis Hari Pertama**

**4.1.2 Kegiatan hari kedua**, adalah 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 iniditujukankepadacalon investor, sehingga penyusunannya pun harus dibuat semenarik mungkin supaya mereka bersedia mendanai bisnismu. Pitch deck iniditidakhanyadigunakan oleh mereka yang akanmengembangkanstartupsaja, tetapi juga UMKM hingga calon karyawan terhadap perusahaannya.



**Gambar 1 2 Kegiatan Inkubasi Bisnis Hari Kedua**

**4.1.3 Kegiatan hari ketiga,** Adalah mengimplementasikan tentang lanjutan materi hari kedua yaitu mempresentasikan hasil keunggulan dan kekurangan produk masing masing.

IQ Team merupakan nama perusahaan yang memproduksi makanan. Perusahaan ini memiliki produk unggulan berupa olahan dari petai yang dibuat menjadi kerupuk dan dinamakan kerupuk petai. Olahan petai ini dibuat menjadi camilan sehat dan crispy serta dikemas dengan packaging yang simple dan menarik. Kerupuk ini memiliki cita rasa yang berkualitas karena bahan baku yang digunakan berkualitas premium. Bisa dinikmati kapanpun dan dimanapun dengan mudah.

- Masalah : ada banyak jenis kerupuk yang sama diperjual belikan salah satu jenis kerupuk tersebut adalah kerupuk petai namun cara penjualannya kebanyakan melalui toko online.
- Solusi : IQ Team merupakan produsen Kerupuk Petai Rumahan. Dibuat tanpa pengawet dan dengan bahan pilihan berkualitas sehingga membuat kerupuk ini memiliki cita rasa yang khas dan unik.
- Competitor : kompetitor bisnis kami yaitu toko usaha yang menjual aneka rasa kerupuk.
- Keunggulan : keunggulan produk kami yaitu dari segi cita rasa yang begitu khas serta bahan baku kualitas terbaik dan dijual dengan harga yang cukup terjangkau. Selain itu dikemas dengan packaging yang simple dan menarik sehingga unggul dalam packaging.
- Geografis : regional di berbagai daerah anggota kelompok.
- Psikografis : ibu- ibu suka ngemil kalangan orang yang tidak menyukai petai.
- Demografis : ibu – ibu rumah tangga.
- Behaviour : sebagai pengganti kebiasaan konsumsi petai asli pendamping makanan agar menciptakan sensasi yang baru. cocok untuk kalangan pecinta petai
- Strategi Pemasaran :
  1. Promosi menggunakan media sosial serta melakukan management media sosial dengan baik sehingga menarik para pelanggan
  2. Promosi dari mulut ke mulut
  3. Membuat Packaging yang sederhana dan kekinian dengan mencantumkan nama produk beserta akun sosial media
  4. Penjualan online di media sosial

## 5. Penjualan langsung di tempat

- Strategi Pelanggan Loyal : agar Pelanggan loyal dan senang dengan produk kami, kami selalu menjaga cita rasa dari produk kami. Agar rasanya tetap konsisten dan lezat, kami menggunakan bahan baku dengan kualitas bagus. Dan selalu menggunakan bahan baku dengan merk yang sama agar rasanya konsisten.

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. Kegiatan hari keempat adalah HPP dan BEP. Harga Pokok Penjualan atau HPP adalah jumlah pengeluaran dan beban yang dikeluarkan secara langsung maupun tidak langsung untuk menghasilkan produk atau jasa. Sedangkan menurut prinsip akuntansi Indonesia, harga pokok penjualan dapat dijelaskan sebagai jumlah pengeluaran dan beban yang diperkenankan, baik secara langsung maupun tidak langsung untuk menghasilkan barang atau jasa di dalam kondisi dan tempat di mana barang itu dapat dijual atau digunakan. Contohnya seperti, biaya produksi, impor, *assembly*, dll yang berhubungan dengan barang tersebut.



**Gambar 1 3 Kegiatan Inkubasi Bisnis Hari Ketiga**

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. BMC sisi kanan berfokus pada pelanggan (eksternal), sedangkan kanvas sisi kiri berfokus

pada bisnis (internal). Baik faktor eksternal dan internal bertemu di sekitar Value Proposition, yang merupakan pertukaran nilai antara bisnis Anda dan pelanggan / klien Anda.

#### **4.14 Kegiatan hari keempat,**

mahasiswa diharuskan untuk mempresentasikan produk inovatifnya masing - masing, diantaranya sirup belimbin gwuluh, keripik kelapa, keripik pepaya, sambal baby cumi, kerupuk petai, selai nanas, selai nangka, dan teh daun sirsak. Masing - masing produk harus dijelaskan kelebihan dan kekurangannya, untuk mengetahui seberapa bagus setiap produk tersebut, hal itu juga sebagai langkah awal dalam mengevaluasi criteria - kriteria yang perlu diperbaiki.



Sumber: 1. Kegiatan Inkubasi Bisnis Hari Keempat

Program inkubasi dalam incubator bisnis menyediakan layanan dukungan bisnis dan sumber daya yang disesuaikan untuk para mahasiswa yang ingin menjadi entrepreneur dalam rintisan ini. Terdapat Coaching Clinic oleh Pendamping yang akan mementori kegiatan para mahasiswa dalam mengevaluasi bisnis yang akan dibangun dengan memberikan sebuah ide pemikiran nantinya. Coaching Clinic adalah pembimbingan singkat dalam bentuk pelatihan atau sesi perorangan yang ditujukan untuk penguasaan pengetahuan dan kecakapan di bidang tertentu. Coaching clinic juga membantu mahasiswa untuk mendapatkan wawasan tentang diri, bisnis, dan organisasi. Kegiatan Coaching Clinic dilakukan selama 5 hari sebagai berikut.

Pengarahan pola pikir millennial dari bisnis tradisional menjadi bisnis modern. Pengarahan pola pikir sangat dibutuhkan bagi mahasiswa dalam membangun start up bisnis masing - masing. Pengarahan yang diberikan terkait pemupukan ide dan cara kerja tiap bisnis kedepannya. Dalam hal ini mahasiswa harus mampu mengeksplor SDA (sumber daya alam) yang ada tiap masing - masing daerah asal mahasiswa. Ini dilakukan untuk membangun start up yang berawal dari system kerja tradisional menuju modern. Membangun start up bisnis modern

tidaklah mudah karena harus memperhatikan pesaing yang sudah besar, apabila bisnis kita mencoba melawan bisnis yang sudah besar maka akan kalah dalam pemasaran, maka dari itu pemanfaatan pengekploran SDA harus benar – benar diterapkan dengan sebaik mungkin dan membuat sebuah bisnis yang berbeda dari kompetitor bisnis lainnya. Hal ini bertujuan untuk membangun bisnis yang tidak bisa dilakukan oleh kompetitor bisnis lain supaya bisnis para mahasiswa generasi milenial dapat berjalan seterusnya.

## 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 berkariyer. Program ini sangat berperan dalam mengembangkan kemampuan dalam mencapai karir.

HARI/ TANGG AL	PEMATERI	MATERI
Senin, 21 November 2022	Eko Nuryahya	<p><b><i>SIMPLY BRANDING</i></b></p> <p>Pada materi pagi jam 08.00 pemateri menjelaskan tentang simply branding, diawali dengan menjelaskan tentang definisi <b><i>brand</i></b>, 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"> <li>1. Sesuai dengan target pasar</li> <li>2. Unik ( belum ada sebelumnya)</li> <li>3. Mudah diingat dan diucap</li> <li>4. Hindari singkatan Konsonan</li> <li>5. Hindari Angka</li> <li>6. Terasosiasi oleh deferensiasi</li> <li>7. Kata kunci produk unggulan</li> </ol> <p>Sebuah produk memiliki makna tertentu, biasanya owner memaknai produknya dengan <b><i>slogan</i></b>.</p> <p><b><i>Identitas brand</i></b>, sebuah brand harus memiliki identitas agar konsumen tertarik dengan produk tersebut, dan agar mudah di ingat oleh konsumen.</p>

		<p>Identitas brand mencakup pempatal, Tipografi , Logo/Simbol, Warna, dan bentuk/ desain dasar yang khas.</p>
	<p>Victor Wahanggara</p>	<p><b><i>DESIGN THINKING</i></b></p> <p>Pada materi pagi jam 10.00-11.00 pemateri menjelaskan tentang design thinking, diawali dengan menjelaskan tentang cultural generations, <b><i>cultural generations</i></b> 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><b><i>Revolution industry</i></b> 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><b><i>Design thinking</i></b> adalah proses berulang dimana kita berusaha memahami pengguna, menantang asumsi, dan mendefinisikan kembali masalah dalam upaya mengidentifikasi strategi dan solusialternatif yang mungkin tidak langsung terlihat dengan tingkat awal pemahaman kita.</p> <p><b><i>Digital design</i></b> adalah membuat seseorang untuk berfikir.</p> <p><b><i>Important elements</i></b> terdapat 4 macam :</p> <p>People centered, highly creative, hands on, interative.</p> <p><i>Implementation design thinking</i></p> <p><i>Diferent models</i></p> <p><i>Standford model</i></p> <p><i>Note &amp; understands</i></p> <p><i>Case study</i></p> <p><i>Pain point</i></p> <p><i>Problem statement</i></p> <p><i>Design challlance</i></p> <p><i>Note &amp; tips</i></p> <p><i>Generate idea</i></p> <p><i>Mash - up</i></p> <p><i>Invention</i></p>

		<i>Inovation</i> <i>Testing - feedback</i> <i>Improve – feedback</i>
--	--	--

<p>Selasa, 22 november 2022</p>	<p>Agus Hadi Prayitno</p>	<p><b>BUSINESS MODEL CANVAS</b></p> <p>Pada materi pagi pukul 08:00 pemateri menjelaskan mengenai definisi model canvas (BMC). Sebelum masuk ke materi pemateri memperkenalkan diri serta memberitahu apa visi misinya. Yaitu:</p> <p>Visi : memberikan dampak luar biasa dan perubahan yang lebih baik untuk negeri.</p> <p>Misi : mencetak sejuta wirausaha mahasiswa berakhlak mulia.</p> <p>Selanjutnya pemateri mulai 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 yaitu pelanggan, penawaran, sarana, dan prasarana, keuangan. 9 bagian tersebut yaitu sebagai berikut :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Customer segments</li> <li>2. Value propositions</li> <li>3. Customer relationship</li> <li>4. Revenue streams</li> <li>5. Key resources</li> <li>6. Key activities</li> <li>7. Key partners</li> <li>8. Cost structures</li> <li>9. Chanells</li> </ol> <p><b>Business model canvas</b> 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><b>PEMAHAMAN KARAKTER</b></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>

### **VAC MODEL**

1. Visual (60%)
  - Posisi kepala dan dahi agak menunduk
  - Jarang mengadakan kontak mata
  - Sering jeda ketika berbicara
  - Kata-kata yang sering digunakan yaitu merasa, pegang, sentuh, sedih, dsb.
2. Auditori(30%)
  - Posisi kepala menoleh kearah yang berbicara
  - Cara berpikir kronologi
  - Nada suara berirama
  - Kata-kata yang sering digunakan yaitu: dengar, bunyi, syara, nada, dsb
3. Kinestetik(10%)
  - Posisi kepala dan dahi agak menunduk
  - Jarang mengadakan kontak mata
  - Sering jeda ketika berbicara
  - Kata-kata yang sering digunakan yaitu: merasa, pegang, sentuh, sedih, dsb

### **DISC MODEL**

1. Dominan
  - Berani konflik
  - Suka memimpin/ sok ngatur
  - To the point
  - “do my way”
2. Intim
  - Gampang percaya
  - Optimis / anti negative
  - Popular / teman dimana-mana
  - “do the fun way”
3. Stabil
  - Menghindari konflik

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Penjaga perdamaian</li> <li>• Kalo marah dipendam</li> <li>• “do the easy way”</li> </ul> <p>4. Cermat</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Suka curigaan</li> <li>• Kalo beli barang lama</li> <li>• Teliti, rapi, jaim</li> <li>• “do the right way”</li> </ul>
Rabu, 23 november 2022	Slamet Suchahyo	<p><b><i>THINK LIKE CEO</i></b></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><b><i>Fundamental skill ceo</i></b>, ada 3:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Manajemen bisnis : Mengenal tata kelola perusahaan yang baik (good corporate governance)</li> <li>2. Manajemen keuangan : Financial metric sebagai ukuran kinerja bisnis</li> <li>3. Leadership : Pemimpin wajib memiliki kepiawaian dalam manajemen</li> </ol> <p><b><i>Efective leader:</i></b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Quality : Leadership is about intention and attention</li> <li>2. Capacity : Capacity to react and create</li> <li>3. Competency : how to influence people in your area</li> </ol> <p><b>Pondasi bisnis</b> yaitu perlu ditanamkan dan ditetapkan dalam setiap konsep bisnis, fokus pada niat yang benar dan manfaat yang besar.</p> <p><b>Inovasi</b> adalah hal baru atau yang diperbaharui, sebuah proses, model 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><b>COMMUNICATION SKILL</b></p> <p><b>Komunikasi</b> Adalah kemampuan seseorang untuk menyampaikan pesan kepada individu maupun sebuah komunitas. Komunikasi yang efektif dapat membangun pola pikir yang positif sebagai komunikator. Komunikator yang baik tidak harus cantik maupun tampan tetapi wajib menarik, maksudnya bisa menarik pendengar dengan apa yang dia sampaikan.</p> <p>Terdapat 3 <i>elemen</i> dalam komunikasi yaitu :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kata – kata (konten atau pembicara)</li> <li>2. Intonasi (naik turunnya nada suara , cepat lambatnya tempo bicara, power suara, warna suara)</li> <li>3. Fisiologi (gestur/bahasa tubuh dan ekspresi wajah)</li> </ol> <p><b>Pacing</b> sebuah usaha untuk membangun kesamaan. Cara untuk membangun kesamaan ada 3 yaitu :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Samakan fisiologi (menyamakan gerak tubuh dan ekspresi wajah)</li> <li>2. Samakan intonasi (kecepatan berbicara, nada bicara, power dan warna suara)</li> <li>3. Samakan kata – kata (sesuaikan bahasanya, tingkat pendidikannya, dan serta latar belakangnya)</li> </ol> <p>Setelah berhasil membangun kesamaan, sampaikan pesan keinginan, biasanya disebut <b>Leading</b>(mengarahkan pembicaraan)</p> <p><b>Tipe orang berdasarkan sistem panca indra :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Visual</b>, seseorang dengan tipe visual biasanya berbicara dengan tempo yang cepat.</li> <li>• <b>Auditory</b>, seseorang dengan tipe auditory biasanya berbicara dengan tempo yang ritmis/berirama seseorang yang memiliki tipe ini biasanya memiliki sifat yang keras dan nyaring.</li> <li>• <b>Kinestetik</b>, seseorang dengan tipe ini biasanya memiliki sifat yang kasar, bahagia, namun juga lembut, berbicara dengan suara yang berat dan dalam.</li> </ul>
--------------	---

<p>Kamis, 24 November 2022</p>	<p>Slamet Sucahyo</p>	<p><b><i>BISNIS AND RISK</i></b></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"> <li>• Resiko Reputasi, berdampak pada buruknya nama baik sebuah bisnis. Contohnya pelanggaran data, black campaign.</li> <li>• Resiko Operasional, berdampak dari aktivitas bisnis sehari – hari. Contohnya salah input data, terhentinya produksi.</li> <li>• Resiko Finansial, menyebabkan kerugian secara finansial (biaya extra). Contohnya gagal bayar, piutang macet, dan tunggakan pajak.</li> <li>• Resiko Kepatuhan, Resiko terkait pelanggaran terhadap aturan. Contohnya tidak taat pajak, dan pelanggaran legalitas.</li> <li>• Resiko strategi, dampaknya terkait dengan kesalahan dalam menetapkan strategi bisnis. Contohnya salah harga, salah rekrut, salah dipemasarannya.</li> </ul> <p>Ada beberapa cara untuk mengelola resiko, sebagai berikut :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Buat daftar resiko yang ada dalam bisnis</li> <li>• Kelompokkan resiko sesuai kategori</li> <li>• Urutkan resiko sesuai dengan dampak yang ditimbulkan terhadap bisnis</li> <li>• Tetapkan skala prioritas penanganan</li> </ul>
	<p>Eko Nuryahya</p>	<p><b><i>MARKETING DAN DISTRIBUSI</i></b></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 sbagai berikut :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Selling : Mendorong produk keluar dari outlet</li> <li>• Promotion : Menarik pembeli untuk datang keoutlet untuk membeli produk</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Positioning : Usaha perusahaan untuk meningkatkan citra atau image terkait produk yang ditawarkan kepada konsumen</li> <li>• Branding : Konsumen loyal dengan produk anda</li> </ul> <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 Novembe r 2022	Victor Wahanggara	<p><b><i>SOCIAL MEDIA OPTIMASI</i></b></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. Didalam penggunaan instagram terdapat tujuan optimasi yang dapat membuat bisnis menjadi efektif yaitu</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. meningkatkan visibilitas dan reach konten</li> <li>2. menilai ROI keseluruhan</li> <li>3. mengembangkan proses bisnis yang akurat</li> <li>4. analisis audience</li> <li>5. analisa kompotitor</li> <li>6. membangun strategi analisis bisnis</li> <li>7. eksekusi strategi</li> <li>8. analisis hasil dan melakukan penyesuaian</li> </ol>
	Fathur Huda	<p><b><i>MENAKLUKAN MARKETPLACE</i></b></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"> <li>1. Pilih marketplace ternama dan yang memiliki trafik pengunjung tinggi</li> <li>2. Buat akun toko online dibeberapa marketplace</li> <li>3. Jual dengan harga promo/diskon/bundling</li> <li>4. Jual produk berkualitas</li> </ol>

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

**Table 5 Pematerian BOOTCAMP**

## **BAB 6**

### **USAHA RINTISAN**

#### **KERUPUK PETAI**

Dimulai dari banyaknya petai yang ada sehingga ada inovasi untuk membuat suatu usaha, dimana produk yang variatif atau masih belum ada yang memproduksi kerupuk petai, suatu ide yang membangun untuk lebih ,mengolah dengan ciri khas lokal, banyaknya kerupuk yang ada sehingga ini merupakan persaingan untuk lebih diterima dipasaran, keunggulan dari produk kami yaitu tidak menghilangkan ciri khas dari bahan baku seperti petai, namun ada juga yang tidak menyukainya dikarenakan baunya yang sangat menyegat akan tetapi produk yang kami olah tidak berbau sama sekali, sehingga bagi yang tidak suka petai bisa mencobanya dikarenakan rasanya sangat nikmat.

#### **6.1 Gambaran Umum Rencana Usaha**

Bisnis merupakan suatu usaha yang didirikan oleh sekelompok orang dengan mengembangkan suatu sumber daya alam yang berupa olahan makanan untuk meningkatkan pendapatan saat ini. Olahan makanan yang menarik saat ini untuk dijadikan suatu bisnis usaha oleh makanan adalah Petai. Petai merupakan sayuran yang memiliki ciri khas bau pekat dan menyegat yang dapat meningkatkan selera makan pada seseorang. Namun tidak banyak dikalangan masyarakat saat ini yang menyukai Petai. Hal tersebut membuat kami mempunyai ide bisnis dalam membuat olahan petai yang berbeda yaitu petai dibuat menjadi suatu cemilan yang gurih dengan tidak menghilangkan bau ciri khas dari petai tersebut serta bahan baku petai mudah didapatkan. Olahan petai yang dimaksud adalah Kerupuk Petai.

Kerupuk petai adalah olahan makanan yang terbuat dari petai. Didalam olahannya tidak perlu membutuhkan modal yang banyak dikarenakan bahan baku yang mudah didapatkan dan memiliki keunggulan tersendiri. Keunggulan dari kerupuk petai dari kerupuk-kerupuk yang lain yaitu pada saat digoreng ciri khas bau yang unik dari petai tersebut tidak hilang dibandingkan dengan kerupuk-kerupuk yang lain seperti kerupuk rambak, kerupuk ayam bawang, dll. sebaran segmentasi pasar pada usaha kerupuk petai ini sebagai berikut

NO	Segmen Pasar	Komponen
1	Demografis	Ibu-Ibu
		Bapak-Bapak
		Anak-anak
		Mahasiswa
2	Fisiografis	Suka Petai
		Tidak suka petai
3	Geografis	Pendapatan atas
		Pendapatan menengah
		Pendapatan bawah

**Table 6 Segmentasi Pasar**

Dari tabel segmentasi diatas terdapat potensi dalam peluang pasar. Sumber daya bahan baku petai dapat ditemukan di sektor pertanian. Sektor pertanian di Indonesia sangat luas yang memiliki potensi sangat besar dalam pemenuhan kebutuhan hidup masyarakat. Salah satunya Pemenuhan kebutuhan perilaku masyarakat yang awalnya kurang menyukai petai akan menjadi suka dengan cara membuat inovatif dari petai itu sendiri.

## 6.2 Metode Pelaksanaan

Metode yang digunakan untuk proses pembuatan petai ialah bermula dari pemilihan petai yang segar dan sudah pas untuk diproduksi menjadi kerupuk diperlukan ketelitian dan terdapat SDM yang ikut andil dalam pemilihan petai ini atau pekerja khusus untuk pemilihan petai yang bagus dan segar, selanjutnya setelah pemilihan petai dilanjutkan dengan pengupasan petai untuk pekerja dalam tahap ini sangatlah mudah sehingga siapapun bisa dalam tahap ini. Setelah tahap pengupasan dilakukan pencucian agar petai sebelum diproduksi dalam keadaan bersih atau higienis.

Tahap selanjutnya adalah proses untuk pengolahan petai dimana bermula dari tahap penghalusan menggunakan mesin penghalus, adapun yang akan melakukan proses ini diantaranya ialah bisa mengetahui tingkat kehalusan petai saat dibentuk dalam adonan, pada tahap ini diperlukan pekerja yang terampil dalam menggunakan mesin penghalus, Setelah petai sudah halus maka siapkan wadah khusus untuk pencampuran dengan bahan-bahan lain diantaranya ialah : Tepung Tapioka, Tepung Terigu Maizena, sedikit tambahan air dan Bumbu-Bumbu Lainnya. Dalam proses ini harus terampil dalam membuat adonan agar adonan

tidak terlalu kaku ataupun terlalu encer, sehingga diperlukan pekerja yang sangat terampil dalam tahap ini. Setelah adonan sudah siap tahap selanjutnya ialah proses pencetakan dalam tahap ini bentuk dari adonan ialah agak lojong dengan bertujuan untuk memudahkan dalam proses pemotongan selanjutnya, tidak ada alat khusus dalam pencetakan ini, untuk sementara menggunakan dengan cara manual, setelah proses pencetakan ialah tahap pembungkusan menggunakan daun pisang, daun pisang diambil dari kebun yang terawat agar daun pisang yang diambil tidak rusak atau sobek, daun pisang yang dipilih harus dalam keadaan bersih terlebih dahulu agar kualitas dari adonan tetap terjaga kebersihannya. Sebelum dibungkus adonan sudah dilumuri dengan pewarna makanan agar warna dasar dari petai tetap terjaga maka diperlukan pewarna yang warnanya hijau. Bertujuan untuk memberikan pola warna yang menarik dan serasi dengan warna dasar petai itu sendiri. Tahap ini memerlukan pekerja yang ulet dan teliti.

Tahap selanjutnya ialah pengukusan adonan yang sudah dibungkus dengan daun pisang dengan kisaran waktu kurang lebih satu jam dengan kondisi api yang normal. Setelah tahap pengukusan pisahkan adonan dengan bungkusan daun pisang dan lumuri adonan dengan minyak goreng, setelah itu tunggu terlebih dahulu sampai adonan sudah dingin, setelah dingin iris adonan setipis mungkin dalam tahap ini diperlukan pekerja yang ulet karena adonan jika adonan diiris terlalu tipis adonan akan mudah rusak dan tidak terbentuk seperti yang diinginkan. Tetapi jika proses pengirisannya terlalu tebal adonan akan susah untuk mengembang saat proses penggorengan nanti.

Tahap selanjutnya adalah proses penjemuran, adonan yang sudah diiris tadi disusun dalam nampan yang besar kemudian dijemur, proses penjemuran ini untuk mendapatkan tekstur kerupuk yang kering membutuhkan waktu kurang lebih 3 hari, jika cuacanya mendung maka akan membutuhkan waktu lebih lama sekitaran 5 sampai 7 hari.

Tahap selanjutnya adalah proses penggorengan, perlu diketahui dalam tahap ini setiap proses penggorengan kerupuk tersebut harus dijemur terlebih dahulu untuk mendapatkan hasil kerupuk yang mengembang. Setelah dijemur siapkan wajan berisi minyak goreng dalam jumlah cukup banyak dan panas, dengan begitu akan mendapatkan hasil gorengan kerupuk yang sempurna. Setelah kerupuk selesai digoreng, tiriskan kerupuk terlebih dahulu, tunggu beberapa saat lalu kemas dengan menggunakan *Standing Pouch* dimana kemasannya sudah di tempel stiker. Sebelum pengemasan pastikan minyak tidak menempel pada kemasan, sehingga diperlukan tenaga kerja yang teliti dalam proses pengemasan ini.



**Gambar 1 5 Struktural Anggota**

Dalam usaha yang kami rintis ini untuk produksi petai, saya dalam usaha rintisan bertugas menjalankan bagian marketing sebagai Chief Marketing Officer (CMO) pada divisi pengembangan produk, yang secara tidak langsung, berkontribusi pada pertumbuhan usaha rintisan. karena bagian ini juga melakukan relasi dengan pihak lain, hal itu ditujukan untuk mengembangkan dan menumbuhkan usaha rintisan secara lebih baik. Bagian dan devisi ini di tuntut untuk bisa berpikir inovatif dan mengidentifikasi peluang penambahan, penghapusan, atau modifikasi terhadap produk, layanan, dan proses, agar tujuan usaha terlaksana dengan baik.

Hasil yang ingin dicapai

1. HPP :

Bahan	Harga	Digunakan	Total Harga
Tepung Terigu	Rp. 13.000	1 kg	Rp. 13.000
Tepung Tapioka	Rp. 20.000	2 kg	Rp. 20.000
Tepung Maizena	Rp. 10.000	¾ bungkus	Rp. 7.500
Petai	Rp. 50.000	Semua	Rp. 50.000
Garam	Rp. 5.000	¼ bungkus	Rp. 2.000
Kunyit Bubuk	Rp. 5.000	3 sdm	Rp. 2.000
Merica Bubuk	Rp. 5.000	2 ½ sdm	Rp. 2.000
Pewarna Makanan	Rp. 10.000	3 botol	Rp. 7.500

<i>Standing Pouch</i>	Rp. 68.000	20	Rp. 7.000
Minyak Goreng	Rp. 16.000	1 liter	Rp. 16.000
Stiker	Rp. 10.000	½ kertas	Rp. 5.000

Biaya Operasional			
Gas Elpiji	Rp. 19.000	1 jam	Rp. 1.200
Bensin	Rp. 13.000	1 liter	Rp. 13.000
Kuota Internet	Rp. 20.000	200 mb	Rp. 2.000
Total =			Rp. 148.500

**Table 7 Perhitungan HPP**

Keterangan :

- 1 kali produksi menghasilkan 20 pcs kerupuk, maka hppnya ialah  
 $\text{Rp. } 148.500 : 20 = \text{Rp. } 7.400$
- GPM :  $(\text{Rp. } 600 / \text{Rp. } 8000) \times 100\% = 7,5 \%$

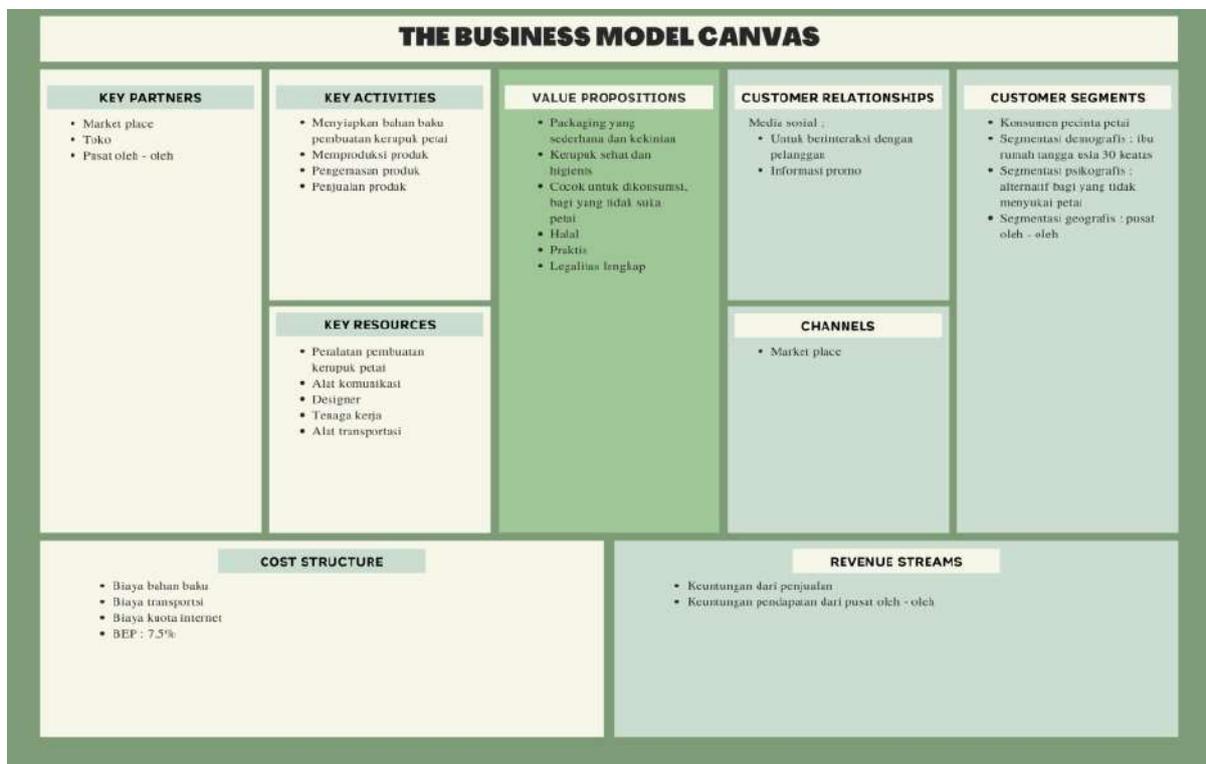
## 2. BEP

BEP = biaya operasional / laba kotor

= Rp. 16.200 / Rp. 600

= 27 pcs produk kerupuk petai yang diharapkan

## 3. BMC



## **Kesimpulan & Saran**

### **Gambar 1 6 Bussiness Model Canva**

## **BAB 7**

### **Kesimpulan Dan Saran**

#### **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 kuliner ini dimulai dari menyiapkan modal dan menjadi produk yang variatif membutuhkan pengetahuan dibidang ini sehingga produk yang kita produksi laku dan dapat diterima oleh masyarakat. Berikut ini pengertian dari produk yang kami pilih dimulai dari petai biasa menjadi produk unggulan dan menjadi produk yang variatif.

Petai yang merupakan pohon tahunan yang sering dikonsumsi masyarakat Indonesia, kebanyakan dibuat bahan sambal, akan tetapi kami membuat variasi yang berbeda dari olahan petai tersebut.

Kami mengolahnya menjadi produk yang variatif yang dibuat menjadikan olahan kerupuk petai, meskipun banyak yang kurang menyukai petai karena baunya yang sangat menyengat akan tetapi di olahan kami produk kerupuk ini tidak berbau melainkan nyaman untuk dikonsumsi karena rasa dari kekhasan dari petai tidak menguranginya. Sehingga kerupuk petai ini sangat cocok saat santai dan dimakan bersama nasi. Untuk target pemasarannya ialah untuk ibu-ibu, bapak-bapak, serta seseorang yang menyukai petai boleh mencoba produk yang kami produksi ini.

## **Saran**

Setelah mengikuti kegiatan program wirausaha merdeka selama satu semester di politeknik negeri jember banyak mendapat wawasan dan ilmu pengetahuan serta dapat terjun langsung menjadi seorang entrepreneur dengan mendapatkan mentoring langsung dari para pencetus usaha bisnis di jember. 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

BUDIMAS,(2022). PROGRAM MAGANG WIRAUSAHA MERDEKA MENINGKATKAN MENTAL BERDAYA WIRAUSAHA MAHASISWA.

SUMARTO,(2020). Kampus Merdeka ; Realitas Pembelajaran Online, Riset dan Pengembangan Wirausaha.

<https://www.luarsekolah.com/article/business-model-canvas-bmc-pengertian-fungsi-dan-contoh>

Hasbullah,Rokhani,Surahman,Memen, Almada,P.D.,& Faizaty,E,N. Model Pendampingan UMKM Pangan Melalui Inkubator Bisnis Perguruan Tinggi

WIJAYA,IDHA,N.(2019). Efektifitas Program Magang Mahasiswa Bersertifikasi (PMMB) Dalam Mendukung Tujuan Mata Kuliah Kerja Praktik (KP) di Universitas Hang Tuah

Pradana Setiadi, David P.E. Saerang, Treesje Runtu.(2014). PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI DALAM PENENTUAN HARGA JUAL PADA CV. MINAHASA MANTAP PERKASA.

Ni Ketut Yulia.(2003. SEGMENTASI PASAR, PENENTUAN TARGET DAN PENENTUAN POSISI.

Wella, Adhi Kusnadi, Rangga Winantyo.(2018). PROGRAM PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN DI UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA.

Gemilang Sekar Widiyanti, Mohamad Satori.(2022). Perancangan Usaha Rintisan Berkelanjutan dengan Pendekatan Sistem Dinamis.