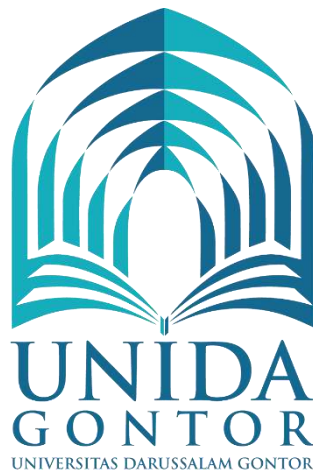


**PERINTISAN USAHA MINUMAN KEKINIAN BOBA  
FLAVORS MAHASISWA WIRAUSAHA MERDEKA DI  
WILAYAH KABUPATEN JEMBER**

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



Oleh:

Syamsur Romli

NIM 412020521041

**UNIVERSITAS DARUSSALAM GONTOR  
DESEMBER 2022**

**PERINTISAN USAHA MINUMAN KEKINIAN BOBA  
FLAVORS MAHASISWA WIRAUSAHA MERDEKA DI  
WILAYAH KABUPATEN JEMBER**

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



Oleh:

Syamsur Romli

NIM 412020521041

**UNIVERSITAS DARUSSALAM GONTOR  
DESEMBER 2022**

## HALAMAN PENGESAHAN

# PERINTISAN USAHA MINUMAN KEKINIAN BOBA FLAVORS MAHASISWA WIRUSAHA MERDEKA DI WILAYAH JEMBER

Oleh:

Syamsur Romli

NIM 412020521041

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

Ketua program WMK  
Politeknik Negeri Jember

A blue circular official stamp of Politeknik Negeri Jember is overlaid with a black ink signature. The stamp contains the text 'POLITEKNIK NEGERI JEMBER' and 'WIRUSAHA MERDEKA'.

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

Koordinator Program Studi,  
S1 Ilmu Komunikasi  
Universitas Darussalam Gontor

A black ink signature of Bambang Setyo Utomo.

Bambang Setyo Utomo, M.I.Kom  
NIP 0727098403

## PRAKATA

Segala puja dan puji syukur kehadiran Allah Swt., yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya kepada kita semua, sehingga penyusun dapat membuat laporan Wirausaha Merdeka Tahun 2022.

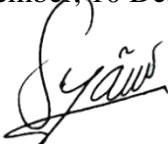
Walaupun demikian, penyusun berusaha dengan semaksimal mungkin demi kesempurnaan penyusunan laporan ini baik dari hasil kegiatan Education Class di awal, praktik kerja di tempat magang dan bootcamp inkubasi bisnis. Saran dan kritik yang sifatnya membangun begitu diharapkan oleh penyusun demi kesempurnaan dalam penulisan laporan berikutnya.

Dalam kesempatan ini, penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan Laporan Wirausaha Merdeka ini, di antaranya:

1. Direktur Politeknik Negeri Jember, Saiful Anwar, S.Tp., Mp.
2. Ketua Tim Wirausaha Merdeka, Dr. Dhanang Eka Putra S.P., M.Sc.
3. Dr. Ir. Dadik Pantaya, M.Si, IPU., selaku Dosen Pembimbing,
4. Rekan-rekan dan semua pihak yang membantu dalam pelaksanaan Magang Tematik Wirausaha Merdeka (Magang-TKWU).
5. Berlina Yudha Pratiwi, selaku pendamping usaha
6. Harie R. selaku Coach usaha
7. Bambang Setyo Utomo, M.I.Kom, selaku Kaprodi Ilmu Komunikasi
8. Use Etica S.P.,M..MA, selaku dewan pembimbing lapangan

Akhir kata, penyusun berharap laporan ini dapat bermanfaat bagi pembaca serta dapat membantu bagi kemajuan serta perkembangan Program Wirausaha Merdeka. Saya ucapkan terima kasih banyak kepada semua pihak yang telah membantu, semoga Allah Swt. membalas semua kebaikan kalian. Amin.

Jember, 10 Desember 2022

  
Syamsur Romli

## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>HALAMAN SAMPUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>iii</b>
<b>PRAKATA .....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>viii</b>
<b>BAB 1. PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1. Latar Belakang .....	1
1.2. Tujuan Program .....	2
1.3. Manfaat Program .....	2
1.4. Tempat dan Waktu Pelaksanaan .....	3
<b>BAB 2. EDC (Entrepreneurship Development Class) .....</b>	<b>5</b>
2.1. Kick Off.....	5
2.2. EDC (Entrepreneurship Development Class).....	6
2.3. Pembekalan Magang Tematik Wirausaha Merdeka.....	8
2.4. Outboond .....	19
<b>BAB 3. MAGANG TEMATIK WIRAUSAHA MERDEKA .....</b>	<b>11</b>
3.1. Metode Pelaksanaan Kegiatan magang .....	11
3.2. Keadaan Umum Industri Mitra .....	16
3.3. Analisi Usaha Magang Usaha .....	20
3.4. Implementasi Usaha Magang .....	20
<b>BAB 4. INKUBASI BISNIS .....</b>	<b>23</b>
4.1. Pendampingan Usaha .....	23
4.2. Coaching Clinic .....	27
<b>BAB 5. BOOTCAMP .....</b>	<b>29</b>
<b>BAB 6. USAHA RINTISAN .....</b>	<b>39</b>

6.1. Gambaran Umum Rencana Usaha .....	39
6.2. Metode Kegiatan .....	41
6.3. Hasil Yang Ingin Dicapai .....	43
<b>BAB 7. KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>47</b>
7.1. Kesimpulan .....	47
7.2. Saran .....	48
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>49</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>50</b>

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1 Kick Off WMK .....	5
Gambar 2.1 Outbond WMK.....	10
Gambar 3.1 Struktur Organisasi Bumdes.....	17
Gambar 3.2 Keadaan Magang Di Café & Resto Rolla Tidar Point .....	22
Gambar 4.1 Bimbingan Usaha Hari Pertama.....	24
Gambar 4.2 Bimbingan Usaha Pembuatan BMC .....	25
Gambar 4.3 Coaching Clinic.....	28
Gambar 6.1 Flayer Produk Dan X-Banner.....	42
Gambar 6.2 Foto Produk Boba Flavors.....	44
Gambar 6.3 Business Model Canvas (BMC).....	45

## DAFTAR TABEL

	Halaman
<i>Tabel 1.1</i> Tempat dan Waktu Pelaksanaan Program wirausaha merdeka .....	3
Tabel 3.1 Pelaksanaan Kegiatan Magang .....	11
Tabel 4.1 Kegiatan Coaching Clinic .....	27
Tabel 5.1 Kegiatan Bootcamp .....	29
Tabel 6.1 <i>Segmentasi Market</i> .....	40
Table 6.2 Biaya Bahan Baku Produksi .....	44



## **BAB 1. PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Wirausaha merupakan kegiatan mahasiswa yang memberikan kesempatan menciptakan aktivitas usaha melalui analisis kebutuhan dan peluang pasar. Bentuk pembelajaran wirausaha berupa praktik langsung berwirausaha yang dilakukan secara terencana dan terprogram. Kegiatan wirausaha dapat berwujud produk atau layanan jasa. Program ini diharapkan dapat menjadi cikal bakal lahirnya wirausahawan dari kalangan kampus yang dapat membuka kesempatan kerja secara luas.

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 (Polije) merupakan perguruan tinggi yang menyelenggarakan pendidikan vokasional yang juga mendukung kebijakan Kemendikbudristek untuk mempersiapkan lulusan yang memiliki kemampuan *design thinking*. *Design thinking* diperlukan yang mengarahkan untuk menjalankan proses berpikir inovatif yang memadukan penggunaan *Analytical Thinking* serta menyeimbangkan penggunaan kreativitas dan *Intuitive Thinking* (intuisi) dengan tahapan-tahapan terstruktur sehingga menciptakan prototype kewirausahaan yang dapat diaplikasikan secara nyata. Sistem pendidikan yang diberikan berbasis pada peningkatan keterampilan sumber daya manusia dengan menggunakan ilmu pengetahuan dan keterampilan dasar yang kuat, sehingga lulusannya mampu mengembangkan diri untuk menghadapi perubahan lingkungan. Disamping itu lulusan dari Program ini diharapkan dapat berkompetisi di dunia industri dan mampu berwirausaha secara mandiri.

## **1.2 Tujuan Program**

Adapun tujuan kami menghadiri kegiatan Wirausaha Kampus Merdeka di Politeknik Negeri Jember untuk menggali potensi berwirausaha sekaligus belajar hal-hal baru yang bisa didapat daripada luar kampus, yang bisa dipetakan sebagai berikut:

### **1.2.1 Kemampuan Hardskill**

1. **Conceptual Skill:** Mampu merumuskan tujuan, kebijakan dan strategi dalam berwirausaha.
2. **Managerial Skill:** Mampu menjalankan fungsi perencanaan, pengorganisasian, penggerakan dan pengawasan agar fungsi-fungsi berjalan dengan baik.
3. **Technical Skill:** Mampu memproduksi barang, jasa/informasi.
4. **Technology Skill:** Mampu mengadaptasi dan menggunakan technology.
5. **Marketing Skill:** Mampu menemukan pasar atau pelanggan serta mampu menentukan harga yang tepat.
6. **Finansial Skill:** Mampu memperoleh sumber dana dan cara menggunakannya.

### **1.2.2 Kemampuan softskill**

1. **Human Skill:** Mampu mencari, memelihara dan mengembangkan relasi, mampu berkomunikasi dan negosiasi.
2. **Initiative dan Enterprise Skill:** Mampu untuk memulai dan menindak lanjuti suatu rencana dan usaha, dengan penuh semangat dan tekad yang kuat. Memiliki atau menunjukkan inisiatif, kreatif dan inovatif.
3. **Decision Making Skill:** Mampu menganalisis dan merumuskan berbagai masalah untuk dicarikan jalan keluar sebagai pemecahan.
4. **Time Managerial Skill:** Mampu mengatur waktu dengan baik.

## **1.3 Manfaat Program**

### **1.3.1 Manfaat untuk Mahasiswa**

Memberikan pengalaman praktis bagi mahasiswa dalam kegiatan wirausaha dan mendapatkan kesempatan untuk dapat belajar di luar kampus untuk mengembangkan ilmu di bidang kewirausahaan.

### 1.3.2 Bagi Perguruan Tinggi Pelaksana Program

Perguruan Tinggi mampu melakukan berbagai kajian, inovasi dan kreatifitas dalam pengembangan wirausaha mahasiswa serta membantu pencapaian (IKU-1) yaitu aspek peningkatan kualitas lulusan dalam kesiapan kerja lulusan untuk mendapatkan pekerjaan yang layak/berwirausaha setelah menyelesaikan studi di Perguruan Tinggi dan pencapaian (IKU-2) yaitu aspek peningkatan kualitas mahasiswa berupa dukungan dan apresiasi terhadap mahasiswa untuk bisa belajar dan berprestasi dalam kegiatan di luar kampus.

### 1.3.3 Bagi Perguruan Tinggi Asal Mahasiswa

Mendapatkan manfaat melalui peningkatan kompetensi dan daya kerja mahasiswa terutama dalam pengembangan wirausaha mahasiswa serta membantu pencapaian (IKU-1) yaitu aspek peningkatan kualitas lulusan dalam kesiapan kerja lulusan untuk mendapatkan pekerjaan yang layak/berwirausaha setelah menyelesaikan studi di Perguruan Tinggi dan pencapaian (IKU-2) yaitu aspek peningkatan kualitas mahasiswa berupa dukungan dan apresiasi terhadap mahasiswa untuk bisa belajar dan berprestasi dalam kegiatan di luar kampus.

## 1.4 Tempat dan waktu Pelaksanaan

1.4.1 Waktu : 5 September 2022 – 6 Desember 2022

1.4.2 Tempat : Politeknik Negeri Jember

Adapun kegiatan-kegiatan yang telah dilakukan dalam program kewirausahaan merdeka sebagai berikut :

*Tabel 1.1* Tempat dan Waktu Pelaksanaan Program wirausaha merdeka

<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	12 September 2022 – 5 November 2022	CAFÉ & RESTO ROLLA TIDAR POINT
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
Bimtek 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

## 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.

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.



Gambar 1.1 Kick Off WMK

## 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.

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

Hasil Temuan yang didapat dalam materi ini sebagai berikut:

1. Dalam berusaha kita harus merancang sebagus mungkin apa saja yang akan kita lakukan untuk membuat bisnis yang baik
2. Buatlah Visi dan Misi yang jelas untuk meraih hasil yang baik
3. Dalam berwirausaha, jangan sesekali menjadikannya sebagai kerja sampingan, karena hasil yang akan didapat 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 : Cahyo 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 terpaku kepada produk kita yang terdahulu.

Tanggal : 08 September 2022  
Pemateri : Doni Agustinus Waluyo, S.E  
: Nazarudin Latif, S.Pd  
: Ir. H. Slamet Sulistiyono, S.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 negri, 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.

Tanggal : 09 September 2022

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

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

Materi : Wawasan Kewirausahaan

Hasil temuan yang didapat dalam materi ini sebagai berikut:

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.
2. komunikasi yang tepat dan efektif : upaya membuat pendapat, menyampaikan informasi, mendengar dengan aktif, dan terampil berbicara, gaya bicara yang tepat dan penampiln terakhir.
3. Mendengar yang baik tidak hanya mendengar tetapi konsentrasi dengan disertai usaha.

### **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**

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 mahasiswa yang dapat menjadikan modal dalam membangun sebuah produk yang imajinatif tinggi supaya dapat layak jual dan layak dipasarkan.

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



Gambar 2.1 Outbond WMK

### BAB 3. MAGANG TEMATIK WIRUSAHA 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 kota di Malang, seiring dengan besarnya kebutuhan masyarakat akan makanan sebagai kebutuhan primernya.

Tabel 3.1 Pelaksanaan Kegiatan Magang

Minggu : Pertama		Bulan/Tahun : September/ 2022	
No	Hari/ Tanggal	Keterangan	Tempat
1.	Senin, 19 september 2022	1. Penyerahan surat pengantar dari kampus ke Café & Resto Rolla Tidar Point	Café & Resto Rolla Tidar Point
2.	Selasa, 20 September 2022	1. Pembagian Ship waktu masuk	Café & Resto Rolla Tidar Point

3.	Rabu, 21 September 2022	1. Merapihkan tempat dan melayani customer yang datang	Café & Resto Rolla Tidar Point
4.	Kamis, 22 September 2022	1. Pelatihan pembuatan Coffee	Café & Resto Rolla Tidar Point
5.	Jum`at, 23 September 2022	1. Melayani customer sekaligus praktik	Café & Resto Rolla Tidar Point
6.	Sabtu, 24 September 2022	1. Membersihkan dan merapihkan cafe	Café & Resto Rolla Tidar Point
7.	Minggu, 25 September 2022	1. Merapihkan dan membersihkan café 2. Melayani customer	Café & Resto Rolla Tidar Point

Minggu : Kedua		Bulan / Tahun : September 2022	
No	Hari / Tanggal	Keterangan	Tempat
1.	Senin, 26 September 2022	1. Merapihkan tempat café 2. Diskusi dengan kelompok untuk mengadakan event	Café & Resto Rolla Tidar Point
2.	Selasa, 27 September 2022	1. Membuat poster daftar menu	Café & Resto Rolla Tidar Point

3.	Rabu, 28 September 2022	1. Melanjutkan Membuat poster daftar menu 2. Melayani customer	Café & Resto Rolla Tidar Point
4.	Kamis, 29 September 2022	1. Membersihkan dan merapihkan café 2. Melayani customer yang datang	Café & Resto Roll Tidar Point
5.	Jum'at, 30 September 2022	1. Tidak ada operasional 2. Pembuatan proposal event	kondisional

Minggu : Ketiga		Bulan / Tahun : Oktober 2022	
No	Hari / Tanggal	Keterangan	Tempat
1.	Senin, 03 Oktober 2022	1. Membersihkan dan merapihkan tempat 2. Melayani customer dengan baik	Café & Resto Rolla Tidar Point
2.	Selasa, 04 Oktober 2022	1. Membersihkan dan merapihkan tempat 2. Melayani customer dengan baik	Café & Resto Rolla Tidar Point
3.	Rabu, 05 Oktober 2022	1. Membersihkan dan merapihkan tempat 2. Melayani customer dengan baik	Café & Resto Rolla Tidar Point
4.	Kamis, 06 Oktober 2022	1. Membersihkan dan merapihkan tempat 2. Melayani customer dengan baik	Café & Resto Rolla Tidar Point
5.	Jum`at, 07 Oktober 2022	1. Tidak ada operasional	kondisional

Minggu : Keempat		Bulan / Tahun : Oktober 2022	
No	Hari / Tanggal	Keterangan	Tempat
1.	Senin, 10 Oktober 2022	1. Rapat koordinasi dengan kelompok untuk mengadakan event	Café & Resto Rolla Tidar Point
2.	Selasa, 11 Oktober 2022	1. Membersihkan dan merapihkan tempat 2. Melayani customer dengan baik	Café & Resto Rolla Tidar Point
3.	Rabu, 12 Oktober 2022	1. Pembuata pamflet promosi	Café & Resto Rolla Tidar Point
4.	Kamis, 13 Oktober 2022	1. Tactical Meeting dengan peserta lomba fashion show batik	Batik Rolla
5.	Jumat, 14 Oktober 2022	3. Persiapan untuk event fashion show batik	Café & Resto Rolla Tidar Point
6.	Sabtu, 15 oktober 2022	1. Gladi bersih untuk event fashion show batik	Café & Resto Rolla Tidar Point
7.	Minggu, 16 oktober 2022	1. Pergelaran event fashion show batik oleh mahasiswa magang wirausaha merdeka	Café & Resto Rolla Tidar Point

Minggu : Kelima		Bulan / Tahun : Oktober 2022	
No	Hari / Tanggal	Keterangan	Tempat

1.	Senin, 17 Oktober 2022	1. Tidak ada operasional	kondisional
2.	Selasa, 18 Oktober 2022	1. Tidak ada operasional	kondisional
3.	Rabu, 19 Oktober 2022	1. Membersihkan dan merapihkan tempat	Café & Resto Rolla Tidar Point
4.	Kamis, 20 Oktober 2022	1. Membersihkan dan merapihkan tempat 2. Melayani customer dengan baik	Café & Resto Rolla Tidar Point
5.	Jumat, 21 Oktober 2022	1. Membuat flayer pemasaran online	Café & Resto Rolla Tidar Point

Minggu : Keenam		Bulan / Tahun : September 2022	
No	Hari / Tanggal	Keterangan	Tempat
1.	Senin, 24 Oktober 2022	1. Membersihkan dan merapihkan tempat cafe	Café & Resto Rolla Tidar Point
2.	Selasa, 25 Oktober 2022	1. Melayani customer 2. Memasak dan membuat minuman	Café & Resto Rolla Tidar Point
3.	Rabu, 26 Oktober 2022	1. Melayani customer dengan baik	Café & Resto Rolla Tidar Point
4.	Kamis, 27 Oktober 2022	1. Pembuatan pamflet promosi pemasaran	Café & Resto Rolla Tidar Point
5.	Jumat, 28 Oktober 2022	1. Visitasi kegiatan magang oleh WMK Polije	Café & Resto Rolla Tidar Point

Minggu : Ketujuh		Bulan / Tahun : Oktober - November2022	
No	Hari / Tanggal	Keterangan	Tempat
1.	Senin, 31 Oktober 2022	1. Membersihkan dan merapihkan cafe	Café & Resto Rolla Tidar Point
2.	Selasa, 01 November 2022	1. Mulai membuat rancangan produk	Café & Resto Rolla Tidar Point
3.	Rabu, 02 November 2022	1. membersihkan dan merapihkan cafe	Café & Resto Rolla Tidar Point
4.	Kamis, 03 November2022	1. Mengikuti pelatihan pembuatan kue dengan PERWIRA	Café & Resto Rolla Tidar Point
5.	Jumat, 04 November 2022	1. Tidak ada operasional	kondisional

Minggu : Kedelapan		Bulan / Tahun : November 2022	
No	Hari / Tanggal	Keterangan	Tempat
1.	Sabtu, 05 November 2022	1. Perpisahan dengan mitra magang	Café & Resto Rolla Tidar Point

### 3.2 Keadaan Umum Industri Mitra

#### 3.2.1 Profil Usaha Mitra

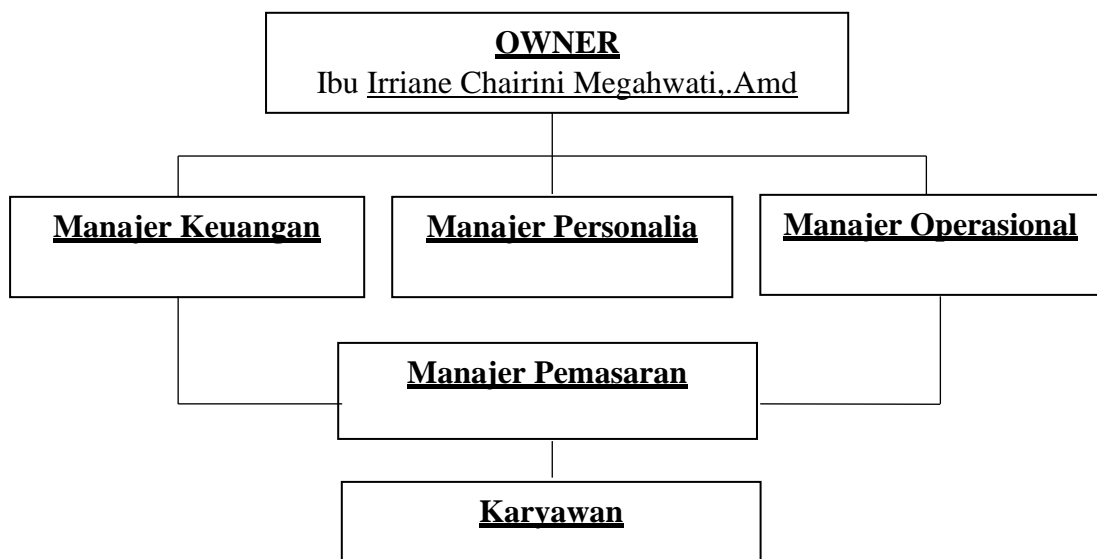
Rumah makan Café & Resto Rolla Tidar Point didirikan pada tanggal 06 November 2012. Kami hadir dan menyediakan produk-produk yang berkualitas, yang diolah oleh para tenaga kerja dibidangnya, sehingga dapat menghasilkan produk-produk bermutu. Kami mengusung konsep Cafe & Restaurant dengan layanan al a carte (pesanan dan makan ditempat), take a way (pesanan dan dibawa



pulang), delivery order (pesan lewat telepon dan kami antar), customize (d disesuaikan dengan permintaan dari pelanggan).

### 3.2.2 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.



Gambar 3.1 Struktur Organisasi Bumdes

### 3.2.3 Kondisi Lingkungan (SDA)

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.

#### 3.2.4 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. Pengertian SDM dapat dibagi menjadi dua, yaitu pengertian mikro dan pengertian makro.

- Pengertian SDM secara mikro adalah individu yang bekerja dan menjadi anggota suatu perusahaan atau institusi dan biasa disebut sebagai pegawai, buruh, karyawan, pekerja, tenaga kerja dan lain sebagainya.
- Pengertian SDM secara makro adalah penduduk suatu negara yang sudah memasuki usia angkatan kerja, baik yang belum bekerja maupun yang sudah bekerja.

Pengertian Sumber Daya Manusia adalah individu yang bekerja sebagai penggerak suatu organisasi, baik institusi maupun perusahaan dan berfungsi sebagai aset yang harus dilatih dan dikembangkan kemampuannya.

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 komplit 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**

Café & Resto Rolla Tidar Point merupakan tempat magang kewirausahaan yang bergerak dibidang kuliner rumah makan yang bisa digunakan dalam berbagai event diantaranya:

1. Acara Keluarga
2. Reunian antar teman
3. Wedding
4. Event organizer

Café & Resto Rolla Tidar Point menjalankan usahanya dengan konsep marketing secara online dan juga offline. Seperti:

1. Marketplace
2. Sistem Instagram & Facebook
3. Penyebaran Brosur
4. Reseller dan promo

### **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. Adapun kegiatan yang kami kerjakan yaitu dengan mengerjakan secara langsung pekerjaan yang diberikan oleh owner mitra dudi yang sebelumnya diberikan terlebih dahulu pengarahan serta penjelasan tentang apa yang harus kami kerjakan.

#### 3.4.2 Tugas yang dilakukan

Tempat magang yang kami pilih adalah usaha yang bergerak dibidang kuliner rumah makan resto. Pada tahap awal magang, hal yang pertama dilakukan adalah *transfer knowledge*. *transfer knowledge* ialah penjelasan awal tentang job description yang harus dikerjakan selama proses kerja magang dan pengetahuan yang diberikan serta harus dimengerti.

Pekerjaan yang diberikan setiap harinya berbeda-beda dan ada Batasan tertentu mana yang masi bisa dikerjakan oleh kami, karena tidak semua bisa kami lakukan. Banyak pekerjaan yang awalnya tidak kami mengerti lalu setelah dibimbing dan diberitahu cara mengerjakannya kami bisa mengerti dan memahami. Pekerjaan yang diberikan oleh owner mitra yang kami tempati sangat menarik bagi kami sebagai mahasiswa wirausaha merdeka yang akan terjun kedalam usaha bisnis kecil hingga bisnis besar.

Beberapa kegiatan usaha yang telah kami lakukan didalam pelaksanaan magang sebagai berikut:

- 1) Membuat daftar menu baru dengan design yang lebih menarik dari sebelumnya.
- 2) Mengadakan pemasaran online maupun offline dengan menyebarkan flayer produk penjualan yang terdapat dalam menu tempat magang
- 3) Mengikuti beberapa pelatihan memasak dengan ibu-ibu PERWIRA kabupaten jember
- 4) Mengadakan event Fashion Show Batik pada hari batik nasional



Gambar 3.2 Keadaan magang di Café & Resto Rolla Tidar Point

## **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 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.

### **4.1 Pendampingan Usaha**

#### **4.1.1 Kegiatan Inkubasi hari pertama**

Seluruh mahasiswa WMK melakukan kegiatan pendampingan sesuai dengankelompok 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 4.1 Bimbingan usaha hari pertama

#### 4.1.2 Kegiatan Inkubasi hari kedua

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.

#### 4.1.3 Kegiatan Inkubasi hari ketiga

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. 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.





Gambar 4.2 Bimbingan usaha pembuatan BMC

Business model canvas adalah suatu strategi manajemen yang digunakan untuk merancang perencanaan bisnis perusahaan berdasarkan proposisi nilai perusahaan, produk, infrastruktur, pelanggan dan keuangan. Dengan ini kami membuat perencanaan bisnis perusahaan dengan menentukan dari beberapa factor yaitu:

#### 4.1.4 Value Proposition

Dalam value proposition ini kami memberikan nilai yang berbeda antara usaha bisnis yang kami buat dengan usaha yang lainnya, dengan memberikan pelayanan yang baik dan segi rasa yang nikmat dengan menggunakan boba yang terbuat dari gula aren.

#### 4.1.5 Customer Segments

Dalam suatu bisnis, customer menjadi salah satu komponen penting. Perusahaan dapat mengisi blok dengan segmentasi customer seperti apa yang mereka incar sesuai dengan value proposition Masyarakat umum dari umur 5 tahun ke atas hingga dewasa

#### 4.1.6 Channels

Setiap perusahaan memerlukan sarana atau cara untuk menyampaikan jasa atau produk kepada para customer. Channels yang kami pilih dalam melakukan

pemasaran dengan cara yang *pertama*, lokasi booth penjualan, *kedua*, didalam event kuliner, wedding, dan ulang tahun, *ketiga*, memasang iklan di social media

#### 4.1.7 Customer Relationship

Didalam lingkup ini adalah bagaimana menjalin hubungan dengan pelanggan. Agar customer tidak mudah berpaling ke bisnis yang lain. Strategi yang telah kami lakukan dengan cara memberikan diskon terhadap customer dengan cara pembelian produk 5kali pembelian langsung dan juga mendapatkan membership guna menciptakan loyalitas antara usaha bisnis kami dengan para customer.

#### 4.1.8 Key Activities

Perusahaan dapat mengisis berbagai macam kegiatan yang akan dilakukan untuk menghasilkan produk dan jasa dalam blok key activities. Dengan melakukan aktivitas rutin seperti menyediakan menu dengan rasa yang berkualitas dan memberikan pelayanan yang ramah dan memastikan pelanggan nyaman membeli produk kami.

#### 4.1.9 Key Resources

Sumber daya yang kami lakukan dengan cara sumber daya manusia yang terampil dalam menjalankan tugas dan segi rasa yang dipastikan sama kualitasnya setiap saat.

#### 4.1.10 Key Partnership

Untuk memperlancar relasi yang terjaga dengan baik, untuk memenuhi dan membantu kelancaran dalam bisnis ini perencanaan yang kami lakukan yaitu bekerja sama dengan supplier boba, supplier bubuk varian rasa dan mini market.

#### 4.1.11 Revenue Stream

Perusahaan harus menentukan bagaimana mereka akan mendapatkan profil atau keuntungan dari key activities yang akan berjalan berdasarkan value proposition. Dengan penjualan ragam varian sara dan endors.

#### 4.1.12 Cost Structure

Tidak hanya mendapatkan keuntungan, perusahaan harus mengeluarkan sejumlah biaya untuk menjalankan bisnis dan mendapatkan keuntungan. Dengan cara menentukan:

1. Bahan baku seluruh minuman

2. Biaya persiapan booth
3. Biaya SDM
4. Biaya lain-lain seperti listrik, air
5. Biaya angkut

## 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.

Tabel 4.1 Kegiatan Coaching Clinic

MASALAH YANG DIHADAPI	JALAN KELUAR MASALAH
Bagaimana cara menggunakan modal yang disediakan dalam pembelian 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 startup?	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 grup atau masing – masing individu?	Legalitas dapat dibuat dengan NPWP. Setiap anggota wajib memiliki NPWP dan untuk legalitas usaha cukup 1 saja dalam 1 grup atau juga lebih baik setiap anggota memiliki legalitas usaha.
--	--



Gambar 4.3 Coaching Clinic

## 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 menvcapai mencapai karier.

Tabel 5.1 Kagitan Bootcamp

Hari/Tanggal	Pemateri	Materi
Senin, 21 November 2022	Eko Nuryahya	<p><b><i>SIMPLY BRANDING</i></b></p> <p>ada 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, Managemen.</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 <i>slogan</i>.</p> <p><b>Identitas brand</b>, 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>
	<p>Victor Wahanggara</p>	<p><b>DESIGN THINKING</b></p> <p>Pada materi pagi jam 10.00-11.00 pemateri menjelaskan tentang design thinking, diawali dengan menjelaskan tentang cultural generations, <b>cultural generations</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>Revolution industry</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>Design thinking</b> adalah proses berulang dimana kita berusaha memahami pengguna, menantang asumsi, dan mendefinisikan kembali masalah dalam upaya mengidentifikasi strategi dan solusi alternatif yang mungkin tidak langsung terlihat dengan tingkat awal pemahaman kita.</p> <p><b>Digital design</b> adalah membuat seseorang untuk berfikir.</p>

		<p><b>Important elements</b> terdapat 4 macam :</p> <p>People centered, highly creative, handson,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 challange</i></p> <p><i>Note &amp; tips</i></p> <p><i>Generate idea</i></p> <p><i>Mash - up</i></p> <p><i>Invention Inovation</i></p> <p><i>Testing - feedback</i></p> <p><i>Improve – feedback</i></p>
Selasa, 22 November 2022	Agus Hadi Prayitno	<p><b>BMC (Business Model Canva)</b></p> <p>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:</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 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><i>Business model canvas</i> 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> <p><b>VAC MODEL</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Visual (60%) <ul style="list-style-type: none"> <li>• Posisi kepala dan dahi agak menunduk</li> <li>• Jarang mengadakan kontak mata</li> <li>• Sering jeda ketika berbicara</li> </ul> <p>Kata-kata yang sering digunakan yaitu merasa, pegang, sentuh, sedih, dsb.</p> </li> <li>2. Auditori(30%) <ul style="list-style-type: none"> <li>• Posisi kepala menoleh kea rah yang berbicara</li> </ul> </li> </ol>



		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cara berpikir kronologi</li> <li>• Nada suara berirama</li> </ul> <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"> <li>• Posisi kepala dan dahi agak menunduk</li> <li>• Jarang mengadakan kontak mata</li> <li>• Sering jeda ketika berbicara</li> </ul> <p>Kata-kata yang sering digunakan yaitu: Merasa, pegang, sentuh, sedih, dsb.</p> <p><b>DISC MODEL</b></p> <p>1. Dominan</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Berani konflik</li> <li>• Suka memimpin/ sok ngatur</li> <li>• To the point</li> <li>• “do my way”</li> </ul> <p>2. Intim</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gampang percaya</li> <li>• Optimis / anti negative</li> <li>• Popular / teman dimana-mana</li> <li>• “do the fun way”</li> </ul> <p>3. Stabil</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Menghindari konflik</li> <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> </ul> <p>Teliti, rapi, jaim “do the right way”</p>
Rabu, 23 November 2022	Slamet Sucahyo	<p><b><i>THINK LIKE CEO</i></b></p> <p>Menurut data riset 200 perusahaan internasional (startupcommon 2020) seorang ceo memiliki critical issue yang</p>

		<p>berupa modal (7%), ide bisnis (14%), modal bisnis (20%), tim dan eksekusi (28%), dan momentum (31%)</p> <p><b>Fundamental skill ceo</b>, ada 3:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Manajemen bisnis : Mengetahui 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>Efective leader:</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.</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 <b>3 elemen</b> dalam komunikasi yaitu :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kata – kata (konten atau isi 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 berbicara, 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> </ul>
--	--	---

		<p><b><i>Kinestetik</i></b>, seseorang dengan tipe ini biasanya memiliki sifat yang kasar, bahagia, namun juga lembut, berbicara dengan suara yang berat dan dalam</p>
Kamis, 24 November 2022	Slamet Sucahyo	<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 strategis, dampaknya terkait dengan kesalahan dalam menetapkan strategi bisnis. Contohnya salah harga, salah rekrut, salah dipemasarkannya.</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 bisni, Kelompokkan resiko sesuai kategori</li> <li>• Urutkan resiko sesuai dengan dampak yang ditimbulkan</li> </ul>

		<p>terhadap bisnis</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tetapkan skala prioritas penanganan</li> </ul>
	Eko Nuryahya	<p><b>MARKETING DAN DISTRIBUSI</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> <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 marketingyaitu 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><b>SOCIAL MEDIA OPTIMASI</b></p> <p>Media sosial dapat dipahami sebagai platform digital yang menawarkan setiap penggunaanya kesempatan untuk terlibat dalam kegiatan sosial. Beberapa kegiatan yang dapat</p>

		<p>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><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 di beberapa marketplace</li> <li>3. Jual dengan harga promo/diskon/bundling/</li> <li>4. Jual produk berkualitas</li> <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>

## **BAB 6. USAHA RINTISAN MINUMAN KEKINIAN BOBA FLAVORS**

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

Dalam industry bisnis minuman kita harus mengikuti perkembangan zaman agar produk yang dipasarkan dapat diterima oleh masyarakat. Selama menghadapi tantangan bisnis termasuk menghadapi pelanggan maka sebagai mahasiswa wirausaha merdeka kita juga harus belajar dalam mempromosikan dan memasarkan suatu produk

Usaha yang kami jalankan merupakan usaha yang bergerak dibidang minuman kekinian, 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 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

#### Visi

- Mengembangkan usaha minuman boba agar bisa dikenal orang di berbagai daerah dengan cita rasa yang khas dan bisa membuka cabang di tempat lain.

#### Misi

- 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

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

*Tabel 6.1 Segmentasi Market*

<b>NO</b>	<b>Segmen Pasar</b>	<b>Komponen</b>
1	Demografis	Ibu-Ibu
		Bapak-Bapak
		Anak-anak
		Mahasiswa
2	Fisiografis	Suka Minuman Es
		Tidak suka minuman Es
3	Geografis	Pendapatan atas
		Pendapatan menengah
		Pendapatan bawah

## 6.2 Metode Kegiatan

### 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 bidalam Komunikasi Pemasaran dan pembuatan konten. Komunikasi pemasaran memungkinkan bisnis kecil ini mengembangkan jalan untuk menjangkau dan berinteraksi dengan pelanggan. Mempertahankan koneksi komunikasi menciptakan

jalan untuk mempromosikan produk dan layanan serta membangun kesadaran merek.

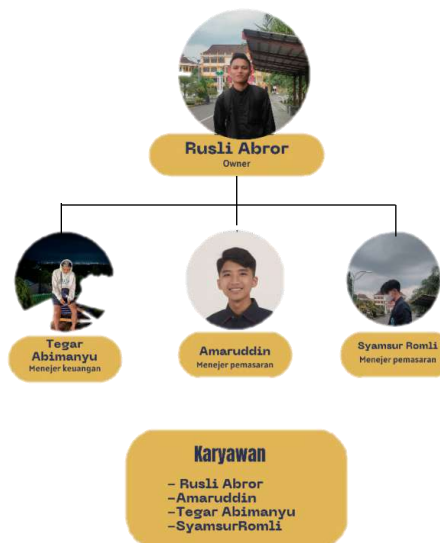
Komunikasi pemasaran menghubungkan bisnis yang saya bangun dengan pelanggan. Baik itu berkomunikasi melalui buletin informasi atau melalui forum media sosial tempat untuk bertukar ide, sarana komunikasi membuat usaha tetap terhubung dengan konsumen. Ini membantu membangun bisnis, membangun rasa kepercayaan dan keakraban, dan mendorong bisnis yang berulang dan rujukan.

Contoh strategi yang telah saya lakukan yaitu dengan pembuatan flayer produk beserta diskon untuk membranding dan menarik konsumen baru kemudian memberikan visi dan misi dari usaha yang kami bangun kepada konsumen.



Gambar 6.1 flayer produk dan X-Banner

#### 6.2.4 Struktur Organisasi



### 6.3 Hasil yang Ingin dicapai

Dengan merujuk kepada visi dan misi usaha yang kami bangun tentunya banyak harapan yang ingin kami capai dalam mengembangkan usaha ini. Karena dalam perkembangan zaman minuman kekinian sangat populer dan banyak disenangi oleh masyarakat umum anak-anak hingga dewasa.

#### 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 makanan penutup atau *dessert* yaitu Boba Flavors. Boba Flavors adalah minuman kekinian yang mempunyai citarasa yang segar dan memiliki keunikan dalam beberapa varian rasa. Cara promosi produk ini dengan cara *online* dan *offline*. Untuk pengembangan usaha selanjutnya adalah masih berupa promosi dari partner ke partner. Adapun kelebihan dari aplikasi darurat pasien sebagai berikut:

1. Segar
2. Tanpa pengawet
3. Rasa bervariasi
4. Low price, high quality



Gambar 6.2 Foto Produk Boba Flavors

### 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 Falvors.

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

Table 6.2 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	12.12 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
<b>TOTAL</b>				<b>Rp . 5.611</b>

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
			<b>Rp. 1.085 / pcs</b>

Biaya Produksi + Packaging                      5.611 + 1.085 = 6.696

Biaya tenaga 10 % dari                              10 % dari 6.696 = 669

Penyusutan 5 % (Alat / barang) Produksi , 5% dari 6.696 = 334

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

10 % dari biaya produksi = 669

Total dari biaya lain-lain diluar produksi adalah

Biaya listrik + Biaya tenaga kerja + penyusutan = 1672

Total HPP = 8.368 / Cup

Direc sales = price – HPP  
= 12.000 – 8.368 = 3.632 / Cup

Retail = Price – HPP  
= 10.500 – 8.368 = 2.132 / Cup

### 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 6.3 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 bisnisusaha 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 ini kami inovasikan dengan berbagai varian rasa dan dengan ada perpaduan minuman Boba Flavors dapat membuat rasa dahaga hilang.

### **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 merdekaini harus sistrematis dan terarah supaya nantinya tidak akan ada lagi kendala-kendala yang dapat merugikan peserta yang mengikuti program ini.

## DAFTAR PUSTAKA

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

Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi. 2022. Buku Panduan Merdeka Belajar. Jakarta: Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan.

Komariah, K. 2020. Pengaruh Bimbingan Kelompok Dengan Teknik Outbound Untuk Meningkatkan Perilaku Prososial. *IJoCE: Indonesian Journal of Counseling and Education*, 1(1), 24-31.

Lumangkun, L., Massie, J. D., & Mandagie, Y. 2021. Desain Model Bisnis Transjakarta Menggunakan Business Model Canvas. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 9(3), 1559-1568.



## LAMPIRAN



Kick Off WMK



Visitasi Kegiatan Magang WMK



Magang



Pengenalan Tempat magang



Pelatihan Membuat Kue



Mentoring DPL UNIDA Gontor  
ke tempat magang



Pelatihan membuat kue



Bimbingan pertama



Mentoring Bersama Pendamping usaha



Mentoring Bersama Coach usaha



Event Lomba Fashion Show  
di tempat makan



Outbond WMK



Sertifikat Bootcamp WMK



Sertifikat Inkubasi bisnis WMK



Sertifikat EDC WMK



Sertifikat Magang