

LAPORAN AKHIR
KEGIATAN PROGRAM WIRAUSAHA MERDEKA
DI POLITEKNIK NEGERI JEMBER



Oleh :

ADHAR RAGUSTI

412020421004

UNIVERSITAS DARUSSALAM GONTOR

DESEMBER 2022

LEMBAR PENGESAHAN

Implementasi Program Wirausaha Merdeka terhadap usaha rintisan
Cookie shot pada kegiatan magang DUDI TEMATIK di Hotel Aston
Jember

Oleh :

Adhar Ragusti

412020421004

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

Ketua Program WMK
Politeknik Negeri Jember



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

Koordinator Program Studi



Yayan Firmansyah S.E.I., M.PSDM.
NIY.140347

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. 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 Entrepreneur 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 akreditasinya 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 tinggal, 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	3
DAFTAR TABEL	5
DAFTAR GAMBAR	6
BAB 1.....	7
PENDAHULUAN.....	7
1.1 Latar Belakang	7
1.2 Tujuan Wirausaha Merdeka	8
1.2.1 Tujuan Umum.....	8
1.2.2 Tujuan Khusus.....	8
1.3 Manfaat Program Wirausaha Merdeka.....	9
1.4 Tempat dan Waktu Pelaksanaan	9
BAB 2.....	10
EDC (Entrepreneurship Development Class)	10
2.1 Kick Off.....	10
2.2 EDC (Entrepreneurship Development Class)	11
2.3 Pembekalan Magang Tematik Wirausaha Merdeka	16
2.4 Outbond.....	16
BAB 3.....	18
Magang Tematik Wirausaha Merdeka	18
3.1 Pelaksanaan Magang	18
3.2 Keadaan Umum Industri Mitra	32
3.3 Analisis Usaha Magang Usaha	32
3.3 Implementasi Usaha Magang	33
BAB 4.....	35
INKUBASI BISNIS	35
4.1 Kegiatan pendampingan yang dilakukan oleh pendamping usaha	36

4.1.1 Kegiatan inkubasi hari pertama	36
4.1.2 Kegiatan hari kedua	37
4.1.3 Kegiatan hari ketiga.....	37
4.1.3 Pembahasan BMC (Business Model Canvas).....	39
4.1.4 Kegiatan hari keempat,	40
BAB 5.....	42
BOOTCAMP	42
BAB 6.....	54
USAHA RINTISAN	54
6.1 Gambaran Umum Rencana Usaha.....	54
6.2 Metode Pelaksanaan	55
6.3 Hasil yang ingin dicapai.....	56
BAB 7.....	59
Kesimpulan Dan Saran	59
KESIMPULAN.....	59
Saran	60
DAFTAR PUSTAKA	61

DAFTAR TABEL

Table 1 Tempat dan Waktu Pelaksanaan.....	10
Table 2 Kegiatan EDC.....	16
Table 3 Kegiatan Magang DUDI Tematik	32
Table 4 Analisis SWOT.....	35
Table 5 Pematerian BOOTCAMP	53
Table 6 Segmentasi Pasar	55
Table 7 Perhitungan HPP	56

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 1 Kegiatan Inkubasi Bisnis Hari Pertama	36
Gambar 1 2 Kegiatan Inkubasi Bisnis Hari Kedua.....	37
Gambar 1 3 Kegiatan Inkubasi Bisnis Hari Ketiga	39
Gambar 1 4 Kegiatan Inkubasi Bisnis Hari Keempat.....	40
Gambar 1 5 Bussiness Model Canva.....	585

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 assesment 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 wirausha 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

Kegiatan	Waktu Pelaksanaan	Tempat
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%.

Tgl	Pemateri	Materi	Hasil Temuan
05-09-2022	Drs. Lukman Ekana Putra, Psi, M.Si	Wawasan Kewirausahaan	<ol style="list-style-type: none">1. Dalam berusaha kita harus merancang sebegus mungkin apa saja yang akan kita lakukan.2. Buatlah Visi & Misi yang jelas untuk meraih hasil yang baik.3. Dalam berwirausaha, jangan sesekali menjadikannya sebagai kerja sampingan, karena hasil yang akan di dapat juga tidak akan maksimal.

			<p>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%.</p> <p>5. tidak akan menjadi baik segala sesuatu yang dilakukan dengan asal – asalan, begitu pula dalam berwirausaha.</p>
06-09-2022	<p>Cahyadi Joko Sukmono M.Si</p> <p>Agus Hadi Prayitno, S.Pt., M.Sc., CPC</p>		<p>1. Kata kunci wirausaha adalah senang, yaitu suka dengan apa yang kita usahakan.</p> <p>2. Dalam Wirausaha kita harus mempunyai motivasi tinggi untuk selalu berkembang.</p> <p>3. Tidak diperkenankan bagi seorang wirausaha untuk malu dan ragu dalam melangkah</p>

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"> 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.
08-09-2022	<p>Doni Agustinus Waluyo S.E</p>		<ol style="list-style-type: none"> 1. Tahap-Tahap Berbisnis : ide, Bootstrap, seed, Raja

	<p>Nazarudin Latif S.Pd</p> <p>Ir. H. Slamet Sulistiyono S.P</p>		<p>Lokal, Ekspansi kota lain, Terkenal nasional, luar negeri, 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</p>

			<p>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 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"> 1. cara bersosial 2. kebersamaan 3. cara berinteraksi dengan orang lain 4. kreatif

			5. imajinatif
--	--	--	---------------

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 human resource development HOTEL ASTON JEMBER dimana kita dibimbing bagaimana kita menjadi seorang pengusaha muda, kegiatan ini berfokus pada bidang jasa yaitu perhotelan. Beberapa kegiatan harian yang biasa dilakukan diantaranya ialah melayani tamu di bagian front office, disamping itu pula kita belajar bagaimana menghadapi berbagai macam karakter tamu hotel dengan memberikan pelayanan yang terbaik, berikut uraian kegiatan Magang Tematik kegiatan wirausaha merdeka di HOTEL ASTON JEMBER :

Minggu : Pertama		Bulan/Tahun : September/ 2022	
No	Hari/ Tanggal	Keterangan	Tempat
1.	Kamis, 22 september 2022	1. Perkenalan Dengan seluruh divisi Hotel aston jember dan pengarahan proses kerja front office hotel aston jember	Hotel aston jember

2.	Jumat, 23 September 2022	1. Training kerja	Hotel aston jember
3.	Sabtu, 24 September 2022	1. Membantu check in dan check out 2. Treatment kamar 3. Set up buah 4. Set up welcome drink 5. Menghitung house bank 6. Membantu barang tamu 7. closing	Hotel aston jember
4.	minggu, 25 September 2022	1. Membantu check in dan check out 2. Treatment kamar 3. Set up buah 4. Set up welcome drink 5. Menghitung house bank 6. Membantu barang tamu 7. closing	Hotel aston jember
5.	Senin, 26 September 2022	1. Membantu check in dan check out 2. Treatment kamar 3. Set up buah 4. Set up welcome drink 5. Menghitung house bank 6. Membantu barang tamu 7. closing	Hotel aston jember

Minggu : Kedua

Bulan / Tahun : September 2022

No	Hari / Tanggal	Keterangan	Tempat
1.	Selasa, 27 September 2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membantu check in dan check out 2. Treatment kamar 3. Set up buah 4. Set up welcome drink 5. Menghitung house bank 6. Membantu barang tamu 7. closing 	Hotel aston jember
2.	Rabu, 28 September 2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membantu check in dan check out 2. Treatment kamar 3. Set up buah 4. Set up welcome drink 5. Menghitung house bank 6. Membantu barang tamu 7. closing 	Hotel aston jember
3.	Kamis, 29 September 2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membantu check in dan check out 2. Treatment kamar 3. Set up buah 4. Set up welcome drink 5. Menghitung house bank 6. Membantu barang tamu 7. closing 	Hotel aston jember
4.	Jumat, 30 September 2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membantu check in dan check out 2. Treatment kamar 3. Set up buah 4. Set up welcome drink 5. Menghitung house bank 6. Membantu barang tamu 	Hotel aston jember

		7. closing	
5.	Sabtu, 01 Oktober 2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membantu check in dan check out 2. Treatment kamar 3. Set up buah 4. Set up welcome drink 5. Menghitung house bank 6. Membantu barang tamu 7. closing 	Hotel Aston Jember

Minggu : Ketiga		Bulan / Tahun : Oktober 2022	
No	Hari / Tanggal	Keterangan	Tempat
1.	Minggu, 02 Oktober 2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membantu check in dan check out 2. Treatment kamar 3. Set up buah 4. Set up welcome drink 5. Menghitung house bank 6. Membantu barang tamu 7. closing 	Hotel aston jember
2.	Senin, 03 Oktober 2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membantu check in dan check out 2. Treatment kamar 3. Set up buah 4. Set up welcome drink 5. Menghitung house bank 6. Membantu barang tamu 7. closing 	Hotel aston jember

3.	Selasa, 04 Oktober 2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membantu check in dan check out 2. Treatment kamar 3. Set up buah 4. Set up welcome drink 5. Menghitung house bank 6. Membantu barang tamu 7. closing 	Hotel Aston Jember
4.	Rabu, 05 Oktober 2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membantu check in dan check out 2. Treatment kamar 3. Set up buah 4. Set up welcome drink 5. Menghitung house bank 6. Membantu barang tamu 7. closing 	Hotel Aston Jember
5.	Kamis, 06 Oktober 2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membantu check in dan check out 2. Treatment kamar 3. Set up buah 4. Set up welcome drink 5. Menghitung house bank 6. Membantu barang tamu 7. closing 	Hotel Aston Jember

Minggu : Keempat		Bulan / Tahun : Oktober 2022	
No	Hari / Tanggal	Keterangan	Tempat
1.	Jumat, 07 Oktober 2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membantu check in dan check out 2. Treatment kamar 3. Set up buah 4. Set up welcome drink 5. Menghitung house bank 6. Membantu barang tamu 7. closing 	Hotel Aston Jember
2.	Sabtu, 08 Oktober 2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membantu check in dan check out 2. Treatment kamar 3. Set up buah 4. Set up welcome drink 5. Menghitung house bank 6. Membantu barang tamu 7. closing 	Hotel Aston Jember

3.	Minggu, 09 Oktober 2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membantu check in dan check out 2. Treatment kamar 3. Set up buah 4. Set up welcome drink 5. Menghitung house bank 6. Membantu barang tamu 7. closing 	Hotel Aston Jember
4.	Senin, 10 Oktober 2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membantu check in dan check out 2. Treatment kamar 3. Set up buah 4. Set up welcome drink 5. Menghitung house bank 6. Membantu barang tamu 7. closing 	Hotel Aston Jember
5.	Selasa, 11 Oktober 2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membantu check in dan check out 2. Treatment kamar 3. Set up buah 4. Set up welcome drink 5. Menghitung house bank 6. Membantu barang tamu 7. closing 	Hotel Aston Jember

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

1.	Rabu, 12 Oktober 2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membantu check in dan check out 2. Treatment kamar 3. Set up buah 4. Set up welcome drink 5. Menghitung house bank 6. Membantu barang tamu 7. closing 	Hotel Aston Jember
2.	Kamis, 13 Oktober 2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membantu check in dan check out 2. Treatment kamar 3. Set up buah 4. Set up welcome drink 5. Menghitung house bank 6. Membantu barang tamu 7. closing 	Hotel Aston Jember
3.	Jumat, 14 Oktober 2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membantu check in dan check out 2. Treatment kamar 3. Set up buah 4. Set up welcome drink 5. Menghitung house bank 6. Membantu barang tamu 7. closing 	Hotel Aston Jember
4.	Sabtu, 15 Oktober 2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membantu check in dan check out 2. Treatment kamar 3. Set up buah 4. Set up welcome drink 5. Menghitung house bank 	Hotel Aston Jember

		6. Membantu barang tamu 7. closing	
5.	Minggu, 16 Oktober 2022	1. Membantu check in dan check out 2. Treatment kamar 3. Set up buah 4. Set up welcome drink 5. Menghitung house bank 6. Membantu barang tamu 7. closing	Hotel Aston Jember

Minggu : Keenam		Bulan / Tahun : Oktober 2022	
No	Hari / Tanggal	Keterangan	Tempat
1.	Senin, 17 Oktober 2022	1. Membantu check in dan check out 2. Treatment kamar 3. Set up buah 4. Set up welcome drink 5. Menghitung house bank 6. Membantu barang tamu 7. closing	Hotel Aston Jember
2.	Selasa, 18 Oktober 2022	1. Membantu check in dan check out 2. Treatment kamar 3. Set up buah 4. Set up welcome drink 5. Menghitung house bank 6. Membantu barang tamu 7. closing	Hotel Aston Jember

3.	Rabu, 19 Oktober 2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membantu check in dan check out 2. Treatment kamar 3. Set up buah 4. Set up welcome drink 5. Menghitung house bank 6. Membantu barang tamu 7. closing 	Hotel Aston Jember
4.	Kamis, 20 Oktober 2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membantu check in dan check out 2. Treatment kamar 3. Set up buah 4. Set up welcome drink 5. Menghitung house bank 6. Membantu barang tamu 7. closing 	Hotel Aston Jember
5.	Jumat, 21 Oktober 2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membantu check in dan check out 2. Treatment kamar 3. Set up buah 4. Set up welcome drink 5. Menghitung house bank 6. Membantu barang tamu 7. closing 	Hotel Aston Jember

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

1.	Sabtu, 22 Oktober 2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membantu check in dan check out 2. Treatment kamar 3. Set up buah 4. Set up welcome drink 5. Menghitung house bank 6. Membantu barang tamu 7. closing 	Hotel Aston Jember
2.	Minggu, 23 Oktober 2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membantu check in dan check out 2. Treatment kamar 3. Set up buah 4. Set up welcome drink 5. Menghitung house bank 6. Membantu barang tamu 7. closing 	Hotel Aston Jember
3.	Senin, 24 Oktober 2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. 1. Membantu check in dan check out 2. Treatment kamar 3. Set up buah 4. Set up welcome drink 5. Menghitung house bank 6. Membantu barang tamu closing 	Hotel Aston Jember
4.	Selasa, 25 Oktober 2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membantu check in dan check out 2. Treatment kamar 3. Set up buah 4. Set up welcome drink 5. Menghitung house bank 	Hotel Aston Jember

		6. Membantu barang tamu 7. closing	
5.	Rabu, 26 Oktober 2022	1. Membantu check in dan check out 2. Treatment kamar 3. Set up buah 4. Set up welcome drink 5. Menghitung house bank 6. Membantu barang tamu 7. closing	Hotel Aston Jember

Minggu : Kedelapan		Bulan / Tahun : Oktober - November 2022	
No	Hari / Tanggal	Keterangan	Tempat
1.	Kamis, 27 Oktober 2022	1. Membantu check in dan check out 2. Treatment kamar 3. Set up buah 4. Set up welcome drink 5. Menghitung house bank 6. Membantu barang tamu 7. closing	Hotel Aston Jember
1.	Jumat, 28 Oktober 2022	1. Membantu check in dan check out 2. Treatment kamar 3. Set up buah 4. Set up welcome drink 5. Menghitung house bank 6. Membantu barang tamu 7. closing	Hotel Aston Jember

1.	Sabtu, 29 Oktober 2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membantu check in dan check out 2. Treatment kamar 3. Set up buah 4. Set up welcome drink 5. Menghitung house bank 6. Membantu barang tamu 7. closing 	Hotel Aston Jember
1.	Minggu, 30 Oktober 2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membantu check in dan check out 2. Treatment kamar 3. Set up buah 4. Set up welcome drink 5. Menghitung house bank 6. Membantu barang tamu 7. closing 	Hotel Aston Jember
1.	Senin, 30 Oktober 2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membantu check in dan check out 2. Treatment kamar 3. Set up buah 4. Set up welcome drink 5. Menghitung house bank 6. Membantu barang tamu 7. closing 	Hotel Aston Jember
1.	Selasa, 31 Oktober 2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membantu check in dan check out 2. Treatment kamar 3. Set up buah 4. Set up welcome drink 5. Menghitung house bank 	Hotel Aston Jember

		<ul style="list-style-type: none"> 6. Membantu barang tamu 7. closing 	
1.	Rabu, 01 November 2022	<ul style="list-style-type: none"> 1. Membantu check in dan check out 2. Treatment kamar 3. Set up buah 4. Set up welcome drink 5. Menghitung house bank 6. Membantu barang tamu 7. closing 	Hotel Aston Jember
1.	Kamis, 02 November 2022	<ul style="list-style-type: none"> 1. Membantu check in dan check out 2. Treatment kamar 3. Set up buah 4. Set up welcome drink 5. Menghitung house bank 6. Membantu barang tamu 7. closing 	Hotel Aston Jember
1.	Jumat, 03 November 2022	<ul style="list-style-type: none"> 1. Membantu check in dan check out 2. Treatment kamar 3. Set up buah 4. Set up welcome drink 5. Menghitung house bank 6. Membantu barang tamu 7. closing 	Hotel Aston Jember
1.	Sabtu, 04 November 2022	<ul style="list-style-type: none"> 1. Membantu check in dan check out 2. Treatment kamar 	Hotel Aston Jember

		3. Set up buah 4. Set up welcome drink 5. Menghitung house bank 6. Membantu barang tamu 7. closing	
1.	Minggu, 05 November 2022	1. Perpisahan dengan mitra magang	Hotel Aston Jember

Table 3 Kegiatan Magang DUDI Tematik

3.2 Keadaan Umum Industri Mitra

HOTEL ASTON JEMBER adalah Hotel bintang 4 yang bertempat di JL. Kaliwates Jember Jawa Timur Indonesia. Hotel ASTON Jember dimulai berdiri pada tahun 10 Juni 2013.

HOTEL ASTON JEMBER merupakan salah satu Hotel bintang 4 di Kabupaten Jember Jawa Timur yang didirikan oleh manajemen PT. Tedjo Citra Lestari, Bapak Benny Sutedjo dan Bapak Mulyono Tedjo.

3.3 Analisis Usaha Magang Usaha

Hotel Aston Jember merupakan tempat magang kewirausahaan yang Menyediakan Penginapan dan eraga macam faslitas yaitu;

1. Kamar dengan berbagai macam type
2. Sarapan
3. Conference center
4. Kolam renang
5. Gym
6. Cafe

7. Restoran
8. Free parking

Hotel Aston Jember menjalankan usahanya dengan konsep marketing di online dan juga offline. Seperti:

1. Tiket.com, Traveloka, Agoda, dll.
2. Media sosial
3. Website
4. Voucher

3.3 Implementasi Usaha Magang

Marketing adalah serangkaian kegiatan untuk memenuhi kebutuhan dan kepuasan konsumen, baik dengan cara melayani customer kemudian memberikan harga dan mempromosikannya kepada konsumen sehingga terjadilah transaksi.

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 *event*, dengan mengadakan event seperti halloween dan nonton bareng piala dunia dapat menarik konsumen.

Sedangkan untuk target market online, dan sosial media seperti *Instagram*, *website*, serta ecommerce seperti traveloka dan agoda. Sehingga, cakupan untuk memilih pelanggan tetap lebih luas, sekaligus spesifik. Dalam proses marketing untuk mengetahui keefektivitas dalam *start up* bisnis wirausaha dibidang Bimbingan Belajar 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).

Strenghts	Weaksnes	Opportunities	Threats
<p>Strenghts</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Harga yang lebih murah dibandingkan hotel bintang 4 lainnya 2. Memanfaatkan situs web 3. lokasi sangat strategis dan mudah di akses 4. Memiliki 7 ruang pertemuan 	<p>Weakness</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Akses kolam renang dibatasi 2. Menu restoran yang terbatas 3. Ruang pertemuan yang tidak terlalu besar 	<p>Opportunities</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Lokasi hotel yang strategis 2. Meningkatkan daya tarik konsumen 3. Perkembangan teknologi dapat mempermudah dan mempercepat pelayanan serta saluran untuk promosi semakin terbuka untuk 	<p>Threats</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatnya pesaing baru yang potensial 2. Persaingan harga antar hotel 3. Lokasi yang berdekatan dengan hotel lainnya

5. Memiiki 1 cafe, 2 restoran, gym, kolam renang, dan parkir yang luas		memperkenal kan produk. 4. Banyaknya tempat wisata di jember	
---	--	--	--

Table 4 Analisis SWOT

Pada *table analisis swot* diatas bisa di simpulkan bahwa terdapat dijelaskan bahwa terdapat empat pilihan strategi yang dapat di terapkan oleh Hotel Aston Jember.

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 BIMBEL INBRIGHT melakukan pendampingan perdana di PLUT 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 ini ditujukan kepada calon investor, sehingga penyusunannya pun harus dibuat semenarik mungkin supaya mereka bersedia mendanai bisnismu. Pitch deck ini tidak hanya digunakan oleh mereka yang akan mengembangkan startup saja, tetapi juga UMKM hingga calon karyawan terhadap perusahaannya.



Gambar 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.

Dharari Kitchen merupakan nama perusahaan yang memproduksi Dessert. Perusahaan baru ini memiliki produk unggulan berupa dari cookies . Memiliki tekstur premium dan tampilan yang sangat cantik. Rasanyapun tidak bisa di anggap biasa saja karena memang ini makanan yang bener bener enak. Bisa dinikmati kapanpun dan dimanapun dengan mudah.

- Masalah : Sulitnya mendapatkan tekstore yang pas dalam proses pemanggangan kue, dan juga adaya tahan kue yang tidak bisa lama
- Solusi : Sistem penjualan yang preorder akan membantu memaksimalkan kualitas produk, dengan system ini diharapkan akan mengurangi terbuangnya produk sia-sia..
- Competitor : kompetitor bisnis kami yaitu toko usaha yang menjual aneka dessert.
- 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 : Seluruh pecinta dessert maupun makanan manis.
- Demografis : Seluruh kalangan.
- Behaviour : sebagai pencuci mulut dan juga sebagai cemilan dikala sedang nongkrong di cafe maupun belajar.
- 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.



4.1.3 Pembahasan BMC (Business Model Canvas)

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 Cookies shot. 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.

Gambar 1 4 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.

Pengarahannya pola pikir milenial dari bisnis tradisional menjadi bisnis modern. Pengarahannya pola pikir sangat dibutuhkan bagi mahasiswa dalam membangun start up bisnis masing - masing. Pengarahannya 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 pengeksploaran 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 berkarier. Program ini sangat berperan dalam mengembangkan kemampuan dalam mencapai karier.

HARI/ TANGGA L	PEMATERI	MATERI
Senin, 21 November 2022	Eko Nuryahya	<p><i>SIMPLY BRANDING</i></p> <p>Pada materi pagi jam 08.00 pemateri menjelaskan tentang simply branding, diawali dengan menjelaskan tentang definisi <i>brand</i>, brand adalah suatu nama, tanda, istilah, desain, atau kombinasi dari semuanya, dengan tujuan untuk mengidentifikasi sebuah produk atau jasa dari seorang penjual untuk membedakannya dari produk atau jasa dari competitor lainnya. (menurut asosiasi pemasaran amerika). Pada simply branding terdapat 4 tahapan yaitu Membuat, Mengenalkan, Menguatkan, Manajemen.</p> <p>Pemateri hanya memfokuskan untuk satu tahapan saja, yaitu membuat sebuah brand. Langkah – langkah membuat sebuah brand sebagai berikut :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Sesuai dengan target pasar 2. Unik (belum ada sebelumnya) 3. Mudah diingat dan diucap 4. Hindari singkatan Konsonan 5. Hindari Angka 6. Terasosiasi oleh deferensiasi 7. Kata kunci produk unggulan <p>Sebuah produk memiliki makna tertentu, biasanya owner memaknai produknya dengan <i>slogan</i>.</p> <p><i>Identitas brand</i>, 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/Symbol, Warna, dan bentuk/ desain dasar yang khas.</p>
	<p>Victor Wahanggara</p>	<p>DESIGN THINKING</p> <p>Pada materi pagi jam 10.00-11.00 pemateri menjelaskan tentang design thinking, diawali dengan menjelaskan tentang cultural generations, cultural generations adalah kebudayaan - kebudayaan lama dan asli yang terdapat sebagai puncak - puncak di daerah – daerah diseluruh Indonesia yang masih dilestarikan sampai saat ini oleh para generasi muda.</p> <p>Revolution industry adalah perubahan besar dan mendasar terdapat yang dilakukan manusia dalam manajemen sumber daya manusia, alam dan memproduksi barang yang berdampak pada tatanan social, prinsip ekonomi, dan budaya masyarakat.</p> <p>Design thinking adalah proses berulang dimana kita berusaha memahami pengguna, menantang asumsi, dan mendefinisikan kembali masalah dalam upaya mengidentifikasi strategi dan solusialternatif yang mungkin tidak langsung terlihat dengan tingkat awal pemahaman kita.</p> <p>Digital design adalah membuat seseorang untuk berfikir.</p> <p>Important elements 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 & 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 & tips</i></p> <p><i>Generate idea</i></p>

		<i>Mash - up</i> <i>Invention</i> <i>Inovation</i> <i>Testing - feedback</i> <i>Improve – feedback</i>
--	--	--

<p>Selasa, 22 november 2022</p>	<p>Agus Hadi Prayitno</p>	<p>BUSINESS MODEL CANVAS</p> <p>Pada materi pagi pukul 08:00 pemateri menjelaskan mengenai definisi model canvas (BMC). Sebelum masuk kemateri 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 pelanggan, penawaran, sarana, dan prasarana, keuangan. 9 bagian tersebut yaitu sebagai berikut :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Customer segments 2. Value propositions 3. Customer relationship 4. Revenue streams 5. Key resources 6. Key activities 7. Key partners 8. Cost structures 9. Chanells <p>Business model canvas yaitu suatu metode yang dapat digunakan untuk diskusi, melakukan perbaikan dan inovasi dari usaha yang akan atau sedang dijalankan.</p>
---------------------------------	---------------------------	---

	<p>Agus Hadi Prayitno</p>	<p>PEMAHAMAN KARAKTER</p> <p>Pengertian dari karakter adalah tabiat; sifat-sifat kejiwaan, akhlak atau budi pekerti yang membedakan seseorang dengan yang lain; watak.</p> <p>Adapun model untuk mengenal karakter seseorang yaitu:</p> <p>VAC MODEL</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Visual (60%) <ul style="list-style-type: none"> • Posisi kepala dan dahi agak menunduk • Jarang mengadakan kontak mata • Sering jeda ketika berbicara • Kata-kata yang sering digunakan yaitu merasa, pegang, sentuh, sedih, dsb. 2. Auditori(30%) <ul style="list-style-type: none"> • 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%) <ul style="list-style-type: none"> • 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 <p>DISC MODEL</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Dominan <ul style="list-style-type: none"> • Berani konflik • Suka mimpin/ sok ngatur • To the point • “do my way” 2. Intim
--	-------------------------------	---

		<ul style="list-style-type: none"> • Gampang percaya • Optimis / anti negative • Popular / teman dimana-mana • “do the fun way” <p>3. Stabil</p> <ul style="list-style-type: none"> • Menghindari konflik • Penjaga perdamaian • Kalo marah dipendam • “do the easy way” <p>4. Cermat</p> <ul style="list-style-type: none"> • Suka curigaan • Kalo beli barang lama • Teliti, rapi, jaim • “do the right way”
Rabu, 23 november 2022	Slamet Suchahyo	<p><i>THINK LIKE CEO</i></p> <p>menurut data riset 200 perusahaan internasional (startupcommon 2020) seorang ceo memiliki critical issue yang berupa modal (7%), ide bisnis (14%), modal bisnis (20%), tim dan eksekusi (28%), dan momentum (31%)</p> <p><i>Fundamental skill ceo</i>, ada 3:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Manajemen bisnis : Mengenal tata kelola perusahaan yang baik (good corporate governance) 2. Manajemen keuangan : Financial metric sebagai ukuran kinerja bisnis 3. Leadership : Pemimpin wajib memiliki kepiawaian dalam manajemen <p><i>Efective leader:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Quality : Leadership is about intention and attention 2. Capacity : Capacity to react and create 3. Competency : how to influence people in your area

		<p>Pondasi bisnis yaitu perlu ditanamkan dan ditetapkan dalam setiap konsep bisnis, fokus pada niat yang benar dan manfaat yang besar.</p> <p>Inovasi adalah hal baru atau yang diperbaharui, sebuah proses, model bisnis, produk dan lainnya yang terbukti valid (nilai-nilai/manfaat) baru yang dibandingkan dengan solusi yang sudah / pernah ada.</p> <p>Entrepreneur is an individual, but startup is an entrepreneurial team.</p>
--	--	---

	Eko Nuryahya	<p>COMMUNICATION SKILL</p> <p>Komunikasi Adalah kemampuan seseorang untuk menyampaikan pesan kepada individu maupun sebuah komunitas. Komunikasi yang efektif dapat membangun pola pikir yang positif sebagai komunikator. 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"> 1. Kata – kata (konten atau pembicara) 2. Intonasi (naik turunnya nada suara , cepat lambatnya tempo bicara, power suara, warna suara) 3. Fisiologi (gestur/bahasa tubuh dan ekspresi wajah) <p>Pacing sebuah usaha untuk membangun kesamaan. Cara untuk membangun kesamaan ada 3 yaitu :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Samakan fisiologi (menyamakan gerak tubuh dan ekspresi wajah) 2. Samakan intonasi (kecepatan berbicara, nada bicara, power dan warna suara) 3. Samakan kata – kata (sesuaikan bahasanya, tingkat pendidikannya, dan serta latar belakangnya) <p>Setelah berhasil membangun kesamaan, sampaikan pesan keinginan, biasanya disebut Leading(mengarahkan pembicaraan)</p> <p>Tipe orang berdasarkan sistem panca indra :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Visual, seseorang dengan tipe visual biasanya berbicara dengan tempo yang cepat. • Auditory, seseorang dengan tipe auditory biasanya berbicara dengan tempo yang ritmis/berirama seseorang yang memiliki tipe ini biasanya memiliki sifat yang keras dan nyaring. • Kinestetik, 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</p>	<p>Slamet Sucahyo</p>	<p><i>BISNIS AND RISK</i></p> <p>Resiko bisnis adalah kerentanan perusahaan terhadap faktor – faktor yang dapat menyebabkan perusahaan gagal. Ada 5 macam resiko dalam bisnis :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Resiko Reputasi, berdampak pada buruknya nama baik sebuah bisnis. Contohnya pelanggaran data, black campaign. • Resiko Operasional, berdampak dari aktivitas bisnis sehari – hari. Contohnya salah input data, terhentinya produksi. • Resiko Finansial, menyebabkan kerugian secara finansial (biaya extra). Contohnya gagal bayar, piutang macet, dan tunggakan pajak. • Resiko Kepatuhan, Resiko terkait pelanggaran terhadap aturan. Contohnya tidak taat pajak, dan pelanggaran legalitas. • Resiko strategi, dampaknya terkait dengan kesalahan dalam menetapkan strategi bisnis. Contohnya salah harga, salah rekrut, salah dipemasarannya. <p>Ada beberapa cara untuk mengelola resiko, sebagai berikut :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Buat daftar resiko yang ada dalam bisnis • Kelompokkan resiko sesuai kategori • Urutkan resiko sesuai dengan dampak yang ditimbulkan terhadap bisnis • Tetapkan skala prioritas penanganan
	<p>Eko Nuryahya</p>	<p><i>MARKETING DAN DISTRIBUSI</i></p> <p>Marketing merupakan proses atau jasa sebuah perusahaan agar dapat menjangkau calon konsumennya. Tugas marketing yaitu termasuk pembuatan strategi hingga bagaimana kata atau harapan konsumen setelah menggunakan produk atau jasa. Adapun ilmu pada marketing sbagai berikut :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Selling : Mendorong produk keluar dari outlet

		<ul style="list-style-type: none"> • Promotion : Menarik pembeli untuk datang keoutlet untuk membeli produk • Positioning : Usaha perusahaan untuk meningkatkan citra atau image terkait produk yang ditawarkan kepada konsumen • Branding : Konsumen loyal dengan produk anda <p style="text-align: center;">Hal penting dari marketing yaitu kriteria dan hierarki.</p> <p>Distribusi, adalah penyaluran hasil produksi yang dilakukan oleh perusahaan. Distribusi sama dengan promosi. Adapun kunci dari distribusi yaitu waktu dan biaya, waktu pengiriman yang cepat dan biaya yang hemat.</p>
Jumat, 25 November 2022	Victor Wahanggara	<p><i>SOCIAL MEDIA OPTIMASI</i></p> <p>Media sosial dapat dipahami sebagai platform digital yang menawarkan setiap penggunanya kesempatan untuk terlibat dalam kegiatan sosial. Beberapa kegiatan yang dapat dilakukan di media sosial antara lain berkomunikasi atau berinteraksi untuk memberikan informasi atau konten berupa tulisan, foto dan video. Dalam pertemuan ini pemateri lebih memfokuskan pada instagram. Didalam penggunaan instagram terdapat tujuan optimasi yang dapat membuat bisnis menjadi efektif yaitu</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. meningkatkan visibilitas dan reach konten 2. menilai ROI keseluruhan 3. mengembangkan proses bisnis yang akurat 4. analisis audience 5. analisa kompotitor 6. membangun strategi analisis bisnis 7. eksekusi strategi 8. analisis hasil dan melakukan penyesuaian
	Fathur Huda	<p><i>MENAKLUKAN MARKETPLACE</i></p> <p>Marketplace adalah sebuah platform berupa aplikasi atau website sebagai tempat terjadinya jual beli secara mudah dan cepat secara online.</p> <p>Ada 10 cara menaklukan marketplace yaitu sebagai berikut :</p>

		<ol style="list-style-type: none"> 1. Pilih marketplace ternama dan yang memiliki trafik pengunjung tinggi 2. Buat akun toko online di beberapa marketplace 3. Jual dengan harga promo/diskon/bundling 4. Jual produk berkualitas 5. Kenali kebutuhan konsumen/yang paling banyak dicari konsumen 6. Beri pelayanan/servis yang paling baik dan ramah kepada konsumen 7. Menambahkan foto atau video produk yang real 8. Berikan fasilitas yang memadai/bagus 9. Perbanyak produk yang dijual 10. Lakukan pembukuan/pencatatan dengan baik
--	--	--

Table 5 Pematerian BOOTCAMP

BAB 6

USAHA RINTISAN

COOKIE SHOT

Dimulai dari banyaknya sampah gelas plastik sehingga ada inovasi untuk membuat suatu usaha, dimana produk yang variatif atau masih belum banyak yang memproduksi cookie shot yaitu cookies yang berbentuk gelas, suatu ide yang membangun untuk lebih peduli terhadap lingkungan, gelas yang terbuat dari cookies sehingga bisa dimakan dan tidak menghasilkan sampah plastik ini merupakan persaingan untuk lebih diterima dipasaran.

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. Cookie shot adalah kue kering yang memiliki ciri khas berbentuk gelas dengan mengandalkan coklat cair agar menutupi bagian yang rapuh Guna dihidangkan dengan susu dingin mencocokkan dengan konsep nya berbentuk gelas dan bisa dimakan, Atas dasar produk yang unik membuat kami menjadikan produk ini menjadi ide utama dalam bisnis Dengan mengandalkan keunikan produk dan juga packaging yang bagus diharapkan dapat menarik minat pembeli dan juga para pecinta makanan unik atau beauty vlogger.

NO	Segmen Pasar	Komponen
1	Demografis	Ibu-Ibu
		Bapak-Bapak

		Anak-anak
		Mahasiswa
2	Fisiografis	Pecinta dessert
		Pecinta kue kering
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 mudah ditemukan di Indonesia. Dimana di Indonesia sudah memiliki banyak suplierbahan kue, ini membuat peluang usaha cookies menjadi lebih besar lagi.

6.2 Metode Pelaksanaan

Metode yang digunakan untuk proses pembuatan kukis shoot ialah bermulai dari pembelian bahan utama dan juga topping di toko kue there dekat dengan mengandalkan merek terbaik dan juga kualitas terbaik setelah melakukan pembelian bahan utama dilakukanlah proses pembuatan yang dikerjakan dengan penuh hati hati. Dalam proses pembuatan produk kami menggunakan menggunakan teknik termudah dan ter efisien yang akan menciptakan cita rasa terbaik dan juga tekstur yang pas.

dengan melakukan pengecekan secara berkala saat mengoven cookie shot ini, akan menciptakan cita rasa yang pas dan tekstore yang tepat. Ini juga membantu untuk mengecek apakah semua baik baik saja sampai cookie shot benar benar matang, Saat pertama membuat adonan cookie shoot di lakukan secara bertahap yaitu Mencampur bahan kering terlebih dahulu setelah itu mencampurkan margarine lalu di Uleni sampai rata begitu rata ditambahkan kuning telur Dan juga Choco chips setelah rata adonan yang siap digunakan diletakkan dulu di kulkas selama 30 min untuk mendapatkan memadatkan margarin yang meleleh. Setelah itu adonan dicetak di dicetak diciptakan maafin secara rata dan tipis lalu di oven selama

30 min dan di cek secara berkala setiap 3 min sekali menggunakan api yang kecil. Setelah aku cacia mencapai 30 min kami mengeluarkan Kuki sdnya dan didiamkan sampai benar benar dingin setelah itu baru dikeluarkan dari Cetakan. Sembari menunggu cookie shot dingin kami melelehkan coklat batang guna di oleskan di dalam episode nya agar mengurangi resiko bocor saat di tuang susu dingin setelah cookie shot dingin kami langsung Mengoleskan coklat cair ke bagian dalam

Setelah dioleskan coklat coklat cair kami mendiamkannya sampai dingin setelah itu untuk packaging kami menggunakan plastik OPP dan juga susu dingin dan diletakkan di dalam kardus layaknya hampers.

6.2 Hasil yang ingin dicapai

1. HPP :

Bahan	Harga	Digunakan	Total Harga
Tepung	Rp. 13.500	600gr	Rp. 7000
Margarin	Rp. 12.500	500gr	Rp. 7.200
Gua halus	Rp. 8.500	400gr	Rp. 8000
Telur	Rp. 20.000	10 butir	Rp. 20.000
Dancow bubuk	Rp. 12.800	100gr	Rp. 12.800
topping	Rp. 4.000	3 pack	Rp. 12.000

Biaya Operasional			
Gas Elpiji	Rp. 19.000	1 jam	Rp. 1.200
Bensin	Rp. 13.000	1 liter	Rp. 13.000
Total =			Rp. 81.200

Table 7 Perhitungan HPP

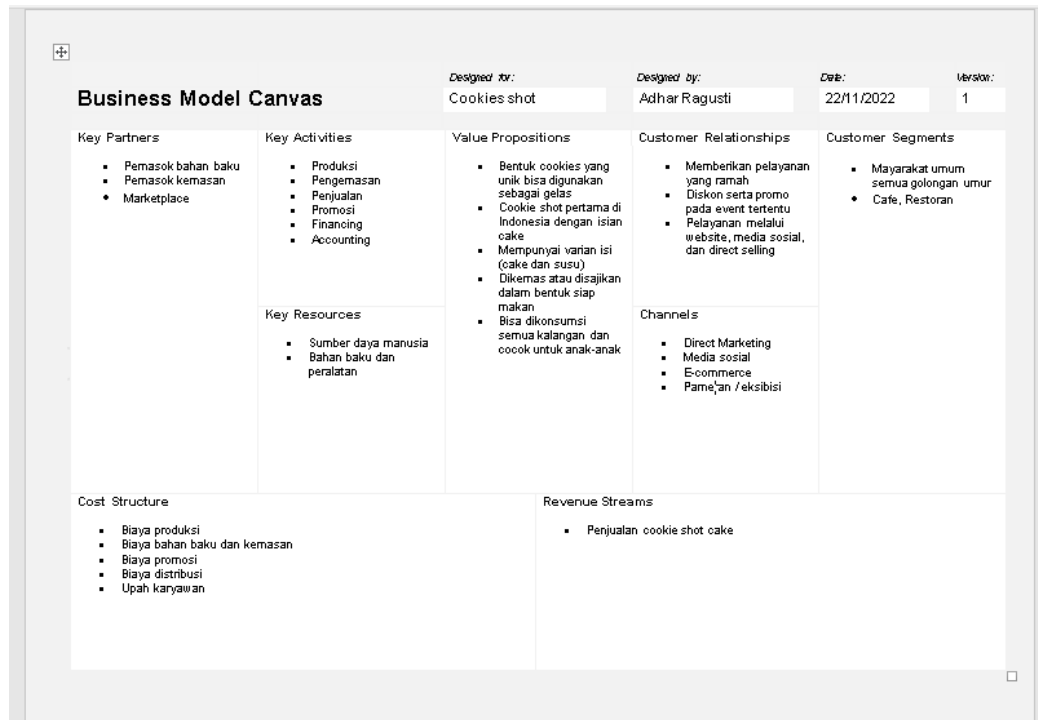
Keterangan :

- 1 kali produksi menghasilkan 20 pcs cookies shot, maka hppnya ialah
 $\text{Rp. } 81.200 : 20 = \text{Rp. } 4.060$
- GPM : $(\text{Rp. } 2.940 / \text{Rp. } 7000) \times 100\% = 42 \%$

2. BEP

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= \text{Rp. } 7000 / \text{Rp. } 2.940 \\ &= 20 \text{ pcs produk yang diharapkan} \end{aligned}$$

3. BMC



Kesimpulan & Saran

Gambar 1 5 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 mengurangnya. 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 sistrematis 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.

SUM,ARTO,(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.