

**TINJAUAN AKTIVITAS OPERASIONAL DAN PROSES PRODUKSI
PADA BISNIS LAMPU AROMATERAPI DI UD. NABILA ART
GALLERY DALAM PROGRAM WIRAUSAHA MERDEKA
UNIVERSITAS CIPUTRA SURABAYA**

LAPORAN MAGANG

**DIAJUKAN UNTUK MEMENUHI SEBAGAI PERSYARATAN
DALAM MEMPEROLEH GELAR SARJANA ADMINISTRASI BISNIS**



DIAJUKAN OLEH:

VERNICA DEBBY DAMA FITRIA

NIM 21111016

STIA DAN MANAJEMEN KEPELABUHAN BARUNAWATI SURABAYA

2024

LEMBAR PERSETUJUAN

LAPORAN MAGANG

**TINJAUAN AKTIVITAS OPERASIONAL DAN PROSES PRODUKSI
PADA BISNIS LAMPU AROMATERAPI DI UD. NABILA ART
GALLERY DALAM PROGRAM WIRUSAHA MERDEKA
UNIVERSITAS CIPUTRA SURABAYA**

DIAJUKAN OLEH:

VERNICA DEBBY DAMA FITRIA

NIM 21111016

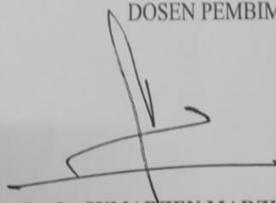
TELAH DISETUJUI DAN DITERIMA DENGAN BAIK OLEH :

KETUA PROGRAM STUDI

DOSEN PEMBIMBING

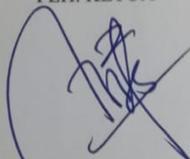


SOEDARMANTO. SE, MM.
NIDN : 0322036902



Dr. Ir. SUMARZEN MARZUKI, M.MT
NIDN : 8894880018

MENGETAHUI,
STIAMAK BARUNAWATI SURABAYA
PLH. KETUA



MUDAYAT, S.Pd., MM.
NIDN : 0722017004

LEMBAR PENGESAHAN

LAPORAN MAGANG

**TINJAUAN AKTIVITAS OPERASIONAL DAN PROSES PRODUKSI
PADA BISNIS LAMPU AROMATERAPI DI UD. NABILA ART
GALLERY DALAM PROGRAM WIRUSAHA MERDEKA
UNIVERSITAS CIPUTRA SURABAYA**

DISUSUN OLEH:
VERNICA DEBBY DAMA FITRIA
NIM 21111016

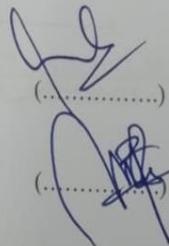
TELAH DIPRESENTASIKAN DIDEPAN DEWAN PENGUJI MAGANG

PADA TANGGAL

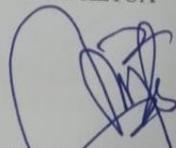
PENGUJI

1. Dr. INDRIANA KRISTIAWATI, SE., MM.
NIDN : 0705056701

2. MUDAYAT, S.Pd, MM.
NIDN : 0722017004



MENGETAHUI,
STIAMAK BARUNAWATI SURABAYA
PLH. KETUA



MUDAYAT, S.Pd., MM.
NIDN : 0722017004

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan hidayah-Nya sehingga dapat menyelesaikan Laporan Kegiatan Magang Judul “TINJAUAN AKTIVITAS OPERASIONAL DAN PROSES PRODUKSI PADA BISNIS LAMPU AROMATERAPI DI UD. NABILA ART GALLERY DALAM PROGRAM WIRAUSAHA MERDEKA UNIVERSITAS CIPUTRA SURABAYA” untuk memenuhi salah satu persyaratan akademik dalam rangka menyelesaikan Magang yang dimana wajib bagi para Mahasiswa dari Program studi Administrasi Bisnis Kepelabuhanan di STIAMAK Barunawati.

Laporan magang ini tidak akan dapat berhasil apabila tidak adanya keterlibatan pihak lainnya yang turut membantu dalam proses pembuatan laporan. Sebelumnya penulis ingin mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya, karena dalam penyusunan laporan magang ini tentu tak lepas dari pengarahan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Mudayat, S.Pd, MM., selaku ketua PLH disekolah Tinggi Ilmu Administrasi dan Manajemen Kepelabuhanan Surabaya.
2. Soedarmanto, S.E., M.M., selaku Ketua Program Studi di Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi dan Manajemen Kepelabuhanan Surabaya.
3. Dr. Ir. Sumarzen Marzuki, M.MT., selaku Dosen Pembimbing Magang di Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi dan Manajemen Kepelabuhanan Surabaya.
4. Dr. Indriana Kristiawati, SE., MM., dan Mudayat, S.Pd, MM., selaku dewan penguji Magang 2024.
5. Dr. David Sukardi Kodrat, M.M., CPM (Asia)., selaku Ketua Pelaksana Program Wirausaha Merdeka Universitas Ciputra 2023.

6. Samuel Lie, S.Psi., dan drh. Almaedawati Erina, M.Si., yang telah memberikan pengalaman, pengetahuan dan motivasi selama Program Wirausaha Merdeka, memberikan bimbingan perkuliahan hingga program berakhir.
7. Bapak Pius Budi, selaku pemilik bisnis Lampu Aromatrapi yang telah memberikan pengalaman, pengetahuan dan motivasi selama program Learning Together.
8. Kedua Orang Tua yang senantiasa mendoakan dan memberi semangat guna menyelesaikan laporan Learning Together ini.
9. Terakhir untuk diri saya sendiri Vernica Debby Dama Fitria, atas segala kerja keras dan semangatnya sehingga bisa menyelesaikan program ini.
10. Semua pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu, terimakasih atas segala informasi yang diberikan, dukungan serta semangat sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan ini.

Penulis menyadari laporan ini masih jauh dari kesempurnaan untuk itu diharapkan segala kritik dan saran yang dapat membangun untuk menjadi lebih baik lagi. Akhir kata penulis mengucapkan syukur, serta semoga laporan ini dapat memberikan manfaat dan pengetahuan kepada seluruh pembaca.

Surabaya, 18 November 2023

Vernica Debby D. F
NIM 21111016

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN	x
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Tujuan dan Manfaat Magang.....	2
1.2.1 Tujuan Magang.....	2
1.2.2 Manfaat Magang.....	3
BAB II SEJARAH PERUSAHAAN	5
2.1 Sejarah Perusahaan.....	5
2.2 Visi dan Misi Perusahaan.....	6
1 Visi Perusahaan.....	6
2 Misi Perusahaan.....	6
2.3 Struktur Organisasi.....	7
BAB III LANDASAN TEORI	8
3.1 Pengertian Bisnis.....	8
3.2 Pengertian Bisnis Menurut Para Ahli.....	9
3.3 Tujuan Dan Manfaat Bisnis.....	10
3.3.1 Tujuan Bisnis.....	10
3.3.2 Manfaat Bisnis.....	12
3.4 Pengelompokan Bisnis.....	14
3.5 Pengertian UMKM.....	15
3.6 Operasional Bisnis.....	19

3.7	Tugas Operasional Bisnis.....	20
3.8	Operasional Yang Efektif Dan Efisien.....	21
3.9	Definisi Produk.....	23
3.10	Cara Pembuatan Lampu Aromaterapi.....	25
3.11	Cara Pemakaian Lampu Aromaterapi.....	29
BAB IV PEMBAHASAN.....		30
4.1	Kegiatan Praktis.....	30
4.1.1	Tempat Dan Waktu Magang.....	30
4.1.2	Kegiatan Saat Magang Di UD. Nabila Art Gallery.....	30
4.2	Peningkatan Efisiensi Dalam Aktifitas Operasional Produksi Lampu Aromaterapi.....	32
4.3	Metode Kontrol Kualitas Yang Dapat Diterapkan Dalam Setiap Tahap Produksi Lampu Aromaterapi.....	35
4.4	Menganalisis Strategi Pemasaran Lampu Aromaterapi Yang Dapat Meningkatkan Daya Saing Produk Di Pasar.....	38
4.5	Pengumpulan Data.....	41
4.6	Identifikasi Masalah.....	42
4.7	Sebab Dan Akibat.....	42
4.7.1	Sebab Masalah.....	42
4.7.2	Akibat Masalah.....	43
4.8	Solusi Pemecahan Masalah.....	43
BAB V PENUTUP.....		44
5.1	Kesimpulan.....	44
5.2	Saran.....	45
DAFTAR PUSTAKA.....		xi
LAMPIRAN		

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Kegiatan Magang.....	30
--------------------------------	----

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Struktur Organisasi.....	7
Gambar 4.1 Produk Lampu Aromaterapi.....	24
Gambar 4.2 Gudang Bahan Pembuatan Lampu Aromaterapi.....	26
Gambar 4.3 Proses Produksi.....	27
Gambar 4.4 Proses Produksi.....	27
Gambar 4.5 Proses Produksi.....	27
Gambar 4.6 Proses Produksi.....	28
Gambar 4.7 Proses Produksi.....	28
Gambar 4.8 Macam-Macam Motif Lampu Aromaterapi.....	29

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Hasil Seleksi Wirausaha Merdeka

Lampiran 2 Surat Pengantar Magang

Lampiran 3 Surat Rekomendasi Wirausaha Merdeka

Lampiran 4 Hasil Nilai Kegiatan Wirausaha Merdeka

Lampiran 5 Formulir Pendaftaran Magang

Lampiran 6 Lembar Bimbingan Magang

Lampiran 7 Dokumentasi Kegiatan

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Bahwa laporan ini untuk mendokumentasikan dan menganalisis berbagai kegiatan operasional dan proses produksi pada bisnis lampu aromaterapi di UD. Nabila Art Gallery. Laporan ini akan menguraikan berbagai kegiatan operasional dalam rangka mendukung pengembangan bisnis Lampu Aromaterapi. Program WMK (Wirausaha Merdeka) di Universitas Ciputra Surabaya memberikan kesempatan berharga bagi mahasiswa untuk terlibat langsung dalam kegiatan operasional bisnis yang nyata. Kepuasan konsumen dapat dilihat dari keunggulan kualitas yang dihasilkan dari proses menciptakan produk dan jasa tersebut, sehingga ketika produk yang dihasilkan dari proses tersebut memiliki kualitas baik maka perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengontrolan akan mutu kualitas dari Lampu Aromaterapi tersebut telah sesuai dengan standar kualitas yang ada.

Dalam konteks ini, kegiatan magang menjadi sarana efektif bagi mahasiswa untuk mengaplikasikan pengetahuan teoritis yang diperoleh selama perkuliahan dalam pengaturan praktis. Fokus pada unit operasional bisnis lampu aromaterapi di UD. Nabila Art Gallery memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk terlibat secara langsung dalam produksi dan pengembangan produk Lampu Aromaterapi. Program WMK berperan sebagai jembatan yang menghubungkan

teori akademis dengan pengalaman praktis, memberikan peluang bagi mahasiswa untuk mengasah keterampilan manajemen, kolaborasi dalam tim, serta menghadapi tantangan nyata dalam dunia bisnis. Laporan ini akan mencerminkan dampak positif kegiatan operasional dan proses produksi tersebut terhadap pembelajaran mahasiswa, sekaligus memberikan wawasan mendalam tentang bagaimana WMK (Wirausaha Merdeka) di Universitas Ciputra Surabaya menjembatani kesenjangan antara teori dan praktik dalam konteks lampu aromaterapi.

1.2 Tujuan dan Manfaat Magang

1.2.1 Tujuan Magang

Adapun tujuan dan manfaat yang ingin dicapai dalam kegiatan magang akan dijelaskan sebagai berikut:

1. Tujuan bagi mahasiswa

Sebagai mahasiswa magang bisa menjadi tempat untuk mencari pengalaman baru dan pembelajaran langsung ditempat kerja. Serta menciptakan lingkungan belajar kolaboratif dimana mahasiswa dapat saling mendukung, berbagi pengetahuan, dan memperkuat pemahaman kolektif. Dengan magang, mahasiswa dapat mengetahui :

- a. Untuk mengetahui metode control kualitas yang dapat diterapkan dalam setiap tahap produksi Lampu Aromaterapi.
- b. Untuk mengidentifikasi potensi peningkatan efisiensi dalam aktifitas operasional produksi Lampu Aromaterapi.

- c. Untuk menganalisis dan merekomendasikan strategi pemasaran yang dapat meningkatkan daya saing produk Lampu Aromaterapi dipasar.

2. Tujuan Bagi Tempat Magang

Bagi institusi tempat magang bertujuan untuk sumber ide baru dan prespektif baru. Institusi berharap bahwa kehadiran mahasiswa dapat membawa kontribusi baru dalam bentuk gagasan inovatif atau pendekatan yang lebih efektif. Magang juga bertujuan untuk mentransfer pengetahuan/ilmu yang dimiliki oleh institusi kepada mahasiswa.

3. Tujuan Bagi STIAMAK

Bagi STIAMAK tujuan magang adalah untuk menjalin kerjasama lebih erat dengan perusahaan atau lembaga terkait melalui program magang.

1.2.2 Manfaat Magang

Sehubungan dengan adanya magang mahasiswa dapat meningkatkan keterampilan *soft skills*, seperti komunikasi dan kepemimpinan, serta meningkatkan kepercayaan diri mahasiswa. Melalui diskusi dan kolaborasi, mahasiswa mendapatkan wawasan tambahan, sudut pandang baru, dan penjelasan yang membantu mereka memahami materi dengan lebih mendalam seperti :

1. Agar bisa mengetahui metode control kualitas yang dapat diterapkan dalam setiap tahap produksi Lampu Aromaterapi.

2. Agar bisa mengidentifikasi potensi peningkatan efisiensi dalam aktifitas operasional produksi Lampu Aromaterapi.
3. Agar mengetahui strategi pemasaran yang dapat meningkatkan daya saing produk Lampu Aromaterapi dipasar.

BAB II

SEJARAH PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Perusahaan

Nabila Art Gallery berdiri pada tanggal 12 Juni 2016, dengan bermodal hanya Rp. 250.000 pendiri mempunyai impian besar dalam memulai usaha. Dengan modal dasar pondasi *hobby*, bakat dan kemampuan kami optimis dan selalu berdo'a agar bisa mempunyai perusahaan besar. Hal ini pendiri mengupayakan tak hanya melalui komitmen sebagai pendiri dan pemilik tetapi juga dalam setiap proses bisnis yang meliputi pemberdayaan sumber daya manusia, pemilihan bahan baku sampai dengan pelestarian lingkungan sekitar lokasi usaha. Melalui profil bisnis lestari ini, pendiri pun berkomitmen untuk memperbaiki setiap proses bisnis secara berkesinambungan dan menuliskannya didalam laporan berkelanjutan untuk periode mendatang.

Pada tahun 2017 perusahaan bergabung dengan komunitas UMKM kabupaten Sidoarjo. Semenjak bergabung disini, perusahaan mulai sedikit berkembang dan di kenal di berbagai kalangan lokal. Dengan berjalannya waktu sedikit demi sedikit perusahaan mulai mengembangkan sayapnya dan memiliki 4 karyawan. Pada tahun 2018 perusahaan mulai berkolaborasi dan menjalin kemitraan kerja dengan beberapa pelaku UMKM. Tahun 2019 perusahaan mengembangkan produk dengan kreasi terbaru yaitu Lampu Aromaterapi. Dipertengahan tahun 2019 perusahaan tidak hanya mengejar omset saja, pendiri

berusaha menyisipkan sebagian keuntungan untuk sosial yaitu memberikan pelatihan gratis dan pemberian bahan baku serta alat kerja kepada masyarakat sekitar dan para pelaku UMKM pemula yang memulai usahanya.

Khususnya di bidang kerajinan kreatif. Sampai saat ini perusahaan masih tetap berupaya untuk memberikan beberapa pelatihan kreatif pada lingkungan sekitar agar bisa bersinergi dengan kami atau berwirausaha dan membuka lapangan kerja yang bisa menambah nilai ekonomi keluarga dan lingkungan sekitar. Dari hasil pemberdayaan, kolaborasi dan kemitraan, produk kami tidak hanya lampu aromaterapi saja. Sekarang sudah mempunyai produk turunan hampir 30 item produk kerajinan kreatif dan sudah diminati pasar lokal, nasional bahkan sudah export di beberapa negara.

2.2 Visi Dan Misi Perusahaan

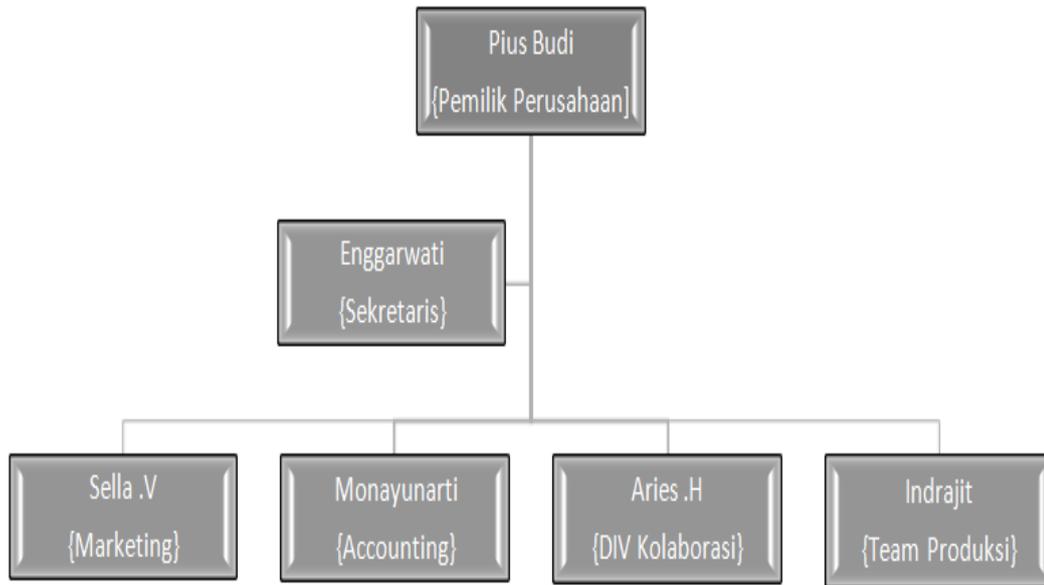
1. Visi Perusahaan

Memberikan suasana rileks, nyaman dan tenang tanpa harus biaya mahal.

2. Misi Perusahaan

- a. Memberdayakan masyarakat sekitar lingkungan usaha dan para calon pengusaha muda untuk mengembangkan usaha kreatifnya.
- b. Bersinergi dan berkolaborasi dengan mitra kerja binaan.
- c. Menjalin rasa kekeluargaan didalam perusahaan.

2.3 Struktur Organisasi



Gambar 2.1 struktur Organisasi

Sumber : Data Perusahaan

BAB III

LANDASAN TEORI

3.1 Pengertian Bisnis

Bisnis atau niaga adalah kegiatan memperjualbelikan barang atau jasa dengan tujuan memperoleh laba. Dalam ilmu ekonomi, bisnis adalah suatu organisasi yang menjual barang atau jasa kepada konsumen atau bisnis lainnya, untuk mendapatkan laba. Secara historis kata bisnis dari bahasa Inggris *business*, dari kata dasar *busy* yang berarti "sibuk" dalam konteks individu, komunitas, ataupun masyarakat. Dalam artian, sibuk mengerjakan aktivitas dan pekerjaan yang mendatangkan keuntungan. Kata "bisnis" sendiri memiliki tiga penggunaan, tergantung skopnya penggunaan singular kata bisnis dapat merujuk pada badan usaha, yaitu kesatuan yuridis (hukum), teknis, dan ekonomis yang bertujuan mencari laba atau keuntungan. Selain definisi diatas, bisnis juga bisa diartikan sebagai sebuah kegiatan yang dilakukan oleh individu atau organisasi yang melibatkan berbagai proses, baik itu pembuatan, pembelian, penjualan hingga pertukaran barang atau jasa yang tujuannya menghasilkan keuntungan.

Dalam ekonomi kapitalis, di mana kebanyakan bisnis dimiliki oleh pihak swasta, bisnis dibentuk untuk mendapatkan profit atau keuntungan serta meningkatkan kemakmuran para pemilik dan *stakeholder*-nya. Baik pemilik maupun karyawan dari sebuah bisnis mendapatkan imbalan sesuai dengan waktu, usaha, atau kapital yang mereka berikan. Namun, tidak semua bisnis mengejar

keuntungan seperti ini, misalnya bisnis koperasi yang bertujuan meningkatkan kesejahteraan semua anggotanya atau institusi pemerintah yang bertujuan meningkatkan kesejahteraan rakyat. Model bisnis seperti ini kontras dengan sistem sosialis, di mana bisnis besar kebanyakan dimiliki oleh pemerintah, masyarakat umum, atau serikat pekerja. Secara etimologi, bisnis berarti keadaan di mana seseorang atau sekelompok orang sibuk melakukan pekerjaan yang menghasilkan keuntungan. Kata "bisnis" sendiri memiliki tiga penggunaan, tergantung skopnya — penggunaan singular kata bisnis dapat merujuk pada badan usaha, yaitu kesatuan yuridis (hukum), teknis, dan ekonomis yang bertujuan mencari laba atau keuntungan. Penggunaan yang lebih luas dapat merujuk pada sektor pasar tertentu, misalnya "bisnis pertelevisian." Penggunaan yang paling luas merujuk pada seluruh aktivitas yang dilakukan oleh komunitas penyedia barang dan jasa. Namun definisi "bisnis" yang tepat masih menjadi bahan perdebatan hingga saat ini.

3.2 Pengertian Bisnis Menurut Para Ahli

Adapun pengertian bisnis menurut para ahli dari dalam negeri maupun luar negeri dikemukakan oleh beberapa tokoh ekonomi, di antaranya :

1. Griffin dan Ebert (2007)

Menurut Griffin dan Ebert, bisnis adalah organisasi yang menyediakan barang atau jasa untuk dijual dengan maksud agar mendapatkan laba.

2. Allan Afuah (2004)

Bisnis adalah suatu kegiatan usaha individu yang terorganisir untuk menghasilkan dana menjual barang ataupun jasa agar mendapatkan keuntungan dalam pemenuhan kebutuhan masyarakat dan ada di dalam industri.

3.3 Tujuan Dan Manfaat Bisnis

3.3.1 Tujuan Bisnis

1. Memperoleh Keuntungan

Tujuan utama mendirikan bisnis usaha adalah untuk mendapatkan keuntungan. Hampir semua bisnis dan pelaku bisnis akan mencari keuntungan dari bisnis yang dibangun. Oleh karena itu, pemilik usaha harus pandai mencari cara agar bisnis mereka berkembang dengan baik dan menghasilkan keuntungan.

2. Memajukan dan Mengembangkan Bisnis Usaha

Setiap bisnis usaha yang didirikan oleh individu atau kelompok sangat menginginkan agar bisnis usahanya terus maju dan berkembang. Semakin maju dan berkembang suatu bisnis, semakin besar keuntungan yang diperoleh dan semakin banyak lapangan kerja yang diciptakan.

3. Memenuhi Kebutuhan Masyarakat

Selain menghasilkan keuntungan, bisnis didirikan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Jika tidak ada yang membuat barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakat, akan sulit untuk

memenuhi kebutuhan mereka. Karena itu, perusahaan dan masyarakat akan saling berhubungan. Barang dan jasa yang dijual akan menghasilkan keuntungan bagi bisnis, sementara masyarakat dapat memenuhi kebutuhannya.

4. Mendapatkan Prestasi

Tidak ada bisnis yang tidak berusaha untuk mencapai prestasi. Ini karena prestasi adalah pengakuan bahwa bisnis tersebut dipercaya oleh masyarakat serta barang dan jasanya memiliki kualitas yang unggul daripada *competitor*.

5. Membuka Lapangan Kerja

Kehidupan masyarakat lebih sejahtera jika ada lebih banyak lapangan pekerjaan. Membangun dan mengembangkan sebuah bisnis dapat menghasilkan lebih banyak lapangan pekerjaan. Bisnis ini memiliki tujuan yang sangat baik karena dapat membantu orang lain memperbaiki hidup mereka dengan menghasilkan uang atau pemasukan.

6. Meningkatkan Pertumbuhan Ekonomi Masyarakat

Untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat, pertumbuhan ekonomi masyarakat harus ditingkatkan. Untuk meningkatkan kehidupan rakyat dan negara, pertumbuhan ekonomi juga diperlukan. Dengan mendirikan bisnis usaha, perusahaan dapat mencapai pertumbuhan ekonomi. Singkatnya, membangun

bisnis selalu bertujuan untuk meningkatkan ekonomi, baik masyarakat maupun negara.

7. Menunjukkan Bahwa Perusahaan Ada

Dalam sebuah bisnis, eksistensi perusahaan adalah tujuan. Tanpa eksistensinya, rasa percaya masyarakat dan konsumen akan berkurang, dan sulit bagi perusahaan untuk berkembang.

3.3.2 Manfaat Bisnis

1. Penciptaan lapangan Kerja

Bisnis memainkan peran penting dalam menciptakan lapangan kerja. Dengan menghadirkan perusahaan-perusahaan baru dan berkembang, lebih banyak orang memiliki kesempatan untuk bekerja dan mengembangkan keterampilan mereka.

2. Pertumbuhan Ekonomi

Bisnis adalah mesin pertumbuhan ekonomi, aktivitas bisnis seperti produksi, distribusi, dan penjualan menciptakan nilai tambah bagi masyarakat dan negara secara keseluruhan. Kontribusi perusahaan terhadap pajak dan investasi juga membantu membiayai layanan publik seperti infrastruktur, pendidikan, dan layanan kesehatan.

3. Inovasi dan Teknologi

Persaingan bisnis mendorong inovasi. Perusahaan yang bersaing untuk mendominasi pasar berinvestasi dalam penelitian dan

pengembangan, menghasilkan teknologi baru, produk yang lebih baik, dan efisiensi yang dapat menguntungkan semua pihak.

4. Peningkatan Kualitas Hidup

Bisnis menyediakan barang dan layanan yang memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat. Dari makanan, pakaian, hingga teknologi yang mempermudah kehidupan sehari-hari, bisnis menyumbangkan produk-produk yang memperkaya kualitas hidup kita.

5. Kemajuan Sosial

Banyak bisnis berperan dalam menggerakkan perubahan sosial. Baik melalui kegiatan amal, dukungan terhadap isu-isu lingkungan, atau keikutsertaan dalam gerakan sosial, bisnis sering kali memiliki pengaruh besar dalam mempromosikan perubahan positif.

6. Kreativitas dan Ekspresi

Bisnis memungkinkan kreativitas terwujud dalam berbagai bentuk. Mulai dari desain produk hingga strategi pemasaran, setiap aspek bisnis menuntut kreativitas untuk mencapai keberhasilan.

7. Pengembangan Pribadi

Bekerja di dunia bisnis membuka kesempatan untuk pengembangan pribadi. Menangani tantangan, memimpin tim, dan berpartisipasi dengan perusahaan pasar adalah cara yang

bagus untuk mengasah keterampilan kepemimpinan dan manajerial.

3.4 Pengelompokan Bisnis

Bisnis terdiri dari berbagai macam tipe, dan sebagai akibatnya, bisnis dapat dikelompokkan dengan cara yang berbeda-beda. Satu dari banyak cara yang dapat digunakan adalah dengan mengelompokkan bisnis berdasarkan aktivitas yang dilakukannya dalam menghasilkan keuntungan.

1. Manufaktur adalah bisnis yang memproduksi produk yang berasal dari barang mentah atau komponen-komponen, kemudian dijual untuk mendapatkan keuntungan. Contoh manufaktur adalah perusahaan yang memproduksi barang fisik seperti mobil atau pipa.
2. Bisnis jasa adalah bisnis yang menghasilkan barang *intangibile*. Bisnis ini mendapatkan keuntungan dengan cara meminta bayaran atas jasa yang mereka berikan. Contoh bisnis jasa adalah konsultan dan psikolog.
3. Pengecer dan distributor adalah pihak yang berperan sebagai perantara barang antara produsen dengan konsumen. Kebanyakan toko dan perusahaan yang berorientasi-konsumen adalah distributor atau pengecer.
4. Bisnis pertanian dan pertambangan adalah bisnis yang memproduksi barang-barang mentah, seperti tanaman atau mineral tambang.
5. Bisnis finansial adalah bisnis yang mendapatkan keuntungan dari investasi dan pengelolaan modal.

6. Bisnis informasi adalah bisnis menghasilkan keuntungan terutama dari pejualan-kembali properti intelektual.
7. Utilitas adalah bisnis yang mengoperasikan jasa untuk publik, seperti listrik dan air, dan biasanya didanai oleh pemerintah.
8. Bisnis *real estate* adalah bisnis yang menghasilkan keuntungan dengan cara menjual, menyewakan, dan mengembangkan properti, rumah, dan bangunan.
9. Bisnis transportasi adalah bisnis yang mendapatkan keuntungan dengan cara mengantarkan barang atau individu dari sebuah lokasi ke lokasi yang lain.
10. Bisnis *online* adalah bisnis yang dilakukan secara *online* lewat internet. Dalam bisnis *online*, barang apa saja bisa diperjualbelikan layaknya pada bisnis pada umumnya. Untuk bisa berbisnis secara *online*, banyak media yang bisa dimanfaatkan, salah satunya adalah Website, Facebook, Twitter, Instagram, Path, Blog, dan lain-lainnya.

3.5 Pengertian UMKM

UMKM adalah usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perseorangan atau badan usaha di semua sektor ekonomi. Definisi UMKM diatur dalam Undang – Undang Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2008 tentang UMKM. Usaha Mikro Kecil dan Menengah merupakan pondasi dasar perekonomian kerakyatan. Hal ini dikarenakan UMKM ini dapat dijalankan oleh setiap individu tanpa perlu menggunakan modal yang besar sehingga bagi siapapun yang ingin menjalankan UMKM dapat membantu penyerapan tenaga kerja khususnya bagi pelaku usaha itu sendiri sehingga akan berpengaruh terhadap

tingkat pendapatan masyarakat dan meningkatkan taraf hidup dengan berkurangnya pengangguran yang ada. Berdasarkan Undang – Undang No. 20 tahun 2008 tentang UMKM, dinyatakan bahwa Usaha Mikro adalah usaha produktif milik perseorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana yang diatur dalam undang – undang tersebut. Dilihat dari kepentingan perbankan, usaha mikro adalah suatu segmen pasar yang cukup potensial untuk dilayani dalam upaya meningkatkan fungsi intermediasinya karena usaha mikro mempunyai karakteristik positif dan unik yang tidak selalu dimiliki oleh usaha non mikro, antara lain :

1. Perputaran usaha (*turn off*) cukup tinggi, kemampuan menyerap dana yang tinggi dan dalam situasi krisis ekonomi kegiatan usaha masih tetap berjalan bahkan terus berkembang.
2. Tidak sensitif terhadap suku bunga.
3. Tetap berkembang walaupun dalam keadaan krisis moneter.
4. Pada umumnya berkarakter jujur, ulet, lugu dan dapat menerima bimbingan asal dilakukan dengan pendekatan yang tepat.

Definisi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) memiliki beberapa pengertian yang berbeda berdasarkan sumbernya, yakni sebagai berikut :

1. Berdasarkan Undang – Undang Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2008 tentang UMKM, dinyatakan bahwa Usaha Mikro adalah usaha produktif milik perseorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagai mana diatur dalam Undang – Undang tersebut. Usaha menengah merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh

perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Mikro, Usaha Kecil atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Menengah sebagaimana yang dimaksud dalam Undang – Undang tersebut, kriteria yang digunakan untuk mendefinisikan UMKM seperti yang tercantum dalam pasal 6 adalah nilai kekayaan bersih atau nilai asset tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, hasil penjualan tahunan.

kriteria – kriteria yang dimaksud adalah :

- a. Usaha Mikro adalah unit usaha yang memiliki nilai asset paling banyak sebesar Rp. 50 juta atau dengan hasil penjualan paling besar sebesar Rp. 300 juta.
 - b. Usaha Kecil dengan asset lebih dari Rp. 50 juta sampai dengan paling banyak Rp. 500 juta atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300 juta, hingga maksimum 2,5 miliar.
 - c. Usaha Menengah adalah perusahaan dengan nilai kekayaan bersih lebih dari Rp. 500 juta hingga paling banyak Rp. 10 miliar atau memiliki hasil penjualan diatas Rp. 2,5 miliar sampai paling tinggi Rp. 50 miliar.
2. Menurut keputusan Presiden RI No. 99 tahun 1998 pengertian Usaha Kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bing usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tiak sehat.

3. Menurut Bank Indonesia, Usaha Kecil dan Menengah adalah perusahaan *industry* dengan karakteristik sebagai berikut :
 - a. Memiliki modal kurang dari Rp. 20 juta,
 - b. Untuk satu putaran hari usahanya hanya membutuhkan dana Rp. 5 juta.
 - c. Suatu perusahaan atau perseorangan yang mempunyai total aset maksimal Rp. 600 juta tidak termasuk rumah dan tanah yang ditempati.
 - d. Omset tahunan tidak lebih dari 1 miliar.
4. Menurut Departemen Perindustrian dan Perdagangan, UMKM adalah kelompok *industry* kecil *modern*, industri tradisional dan industri kerajinan yang mempunyai investasi modal untuk mesin-mesin dan peralatan sebesar Rp. 700 juta kebawah dan usahanya dimiliki oleh Warga Negara Indonesia.
5. Menurut Badan Pusat Statistik, criteria UMKM adalah :
 - a. Usaha Mikro : Memiliki 1-4 orang tenaga kerja
 - b. Usaha Kecil : Memiliki 5-19 orang tenaga kerja
 - c. Usaha Menengah : Memiliki 20-99 orang tenaga kerja
 - d. Usaha Besar : Memiliki diatas 99 orang tenaga kerja

3.6 Operasional Bisnis

Operasional bisnis mengacu pada segala hal yang dilakukan di perusahaan sehingga bisnis bisa terus berlangsung. Seorang pengusaha juga perlu memikirkan urusan operasional dalam rencana bisnisnya. Untuk mempersiapkan operasional bisnis, para *founder* perusahaan harus terlebih dahulu memahami hal-hal yang bermanfaat untuk organisasinya, seperti sumber daya manusia, sistem bisnis, serta

perlengkapan yang dibutuhkan. Secara lebih rinci, operasional bisnis melibatkan perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan proses bisnis. Ini mencakup manajemen rantai pasokan, pengelolaan inventaris, pemantauan kualitas produk atau layanan, dan pengembangan sistem operasional yang efisien. Operasional bisnis juga melibatkan koordinasi tim, pemantauan kinerja karyawan, dan pengelolaan aset perusahaan.

Selain itu, pengertian operasional bisnis mencakup adaptasi terhadap perubahan pasar dan teknologi, sehingga perusahaan dapat tetap relevan dan kompetitif. Pengoptimalan proses bisnis, penggunaan teknologi informasi, dan implementasi praktik terbaik adalah bagian integral dari pengelolaan operasional yang berhasil. Dengan kata lain, operasional bisnis bukan hanya tentang menjalankan kegiatan sehari-hari, tetapi juga tentang meningkatkan efisiensi, inovasi, dan responsibilitas perusahaan terhadap lingkungan eksternalnya. Ini merupakan aspek kritis dari manajemen bisnis yang memungkinkan perusahaan untuk beradaptasi dengan perubahan dan mencapai keberhasilan jangka panjang.

3.7 Tugas Operasional Bisnis

Tugas operasional bekerja untuk memastikan bisnis bahwa semua operasional berjalan dengan efektif dan lancar. Mereka melapor kepada *chief operating officer* (COO), yang bertugas mengawasi operasi perusahaan secara keseluruhan. *Staff* operasional juga membantu menangani anggaran perusahaan, dan bahkan mungkin bertanggung jawab untuk menetapkan tujuan laba dan

penjualan dalam organisasi yang lebih kecil. Keselamatan merupakan elemen utama dari pekerjaan *staff* operasional. *Staff* operasional harus memastikan bahwa semua operasional dilakukan dengan aman dan dalam kepatuhan penuh terhadap semua aturan dan peraturan.

Berikut tugas seorang *staff* operasional dalam sebuah perusahaan:

1. Melakukan tugas operasional harian sesuai dengan prosedur dan standar perusahaan.
2. Memastikan semua kegiatan operasional dilakukan dengan aman, efisien, dan sesuai dengan peraturan yang berlaku.
3. Memperhatikan dan mencatat jumlah stok barang yang ada di dalam gudang.
4. Membuat laporan operasional secara berkala (harian, mingguan, bulanan).
5. Membuat surat jalan atau dinas saat diperlukan.
6. Membuat SOP (*Standart operating procedur*) perusahaan secara umum.
7. Mengembangkan dan memantau kebijakan yang terkait dengan personalia, keuangan, atau persediaan.
8. Mengelola dokumen dan data operasional, termasuk inventaris, catatan produksi, dan dokumen pengiriman.
9. Melakukan pemeriksaan kualitas pada produk atau layanan yang dihasilkan sebelum dikirim ke pelanggan.
10. Memastikan peralatan operasional, mesin, atau perangkat kerja berfungsi dengan baik dan dalam kondisi yang aman.

3.8 Operasional Yang Efektif dan Efisien

Diera globalisasi seperti saat ini, teknologi juga memberikan peranan penting dalam kegiatan operasional, dimana kegiatan operasional merupakan bagian yang penting dalam perusahaan untuk menciptakan produk atau jasa, dan mempengaruhi dalam setiap proses kerja. Seperti yang diungkapkan oleh Ebert & Griffin (2006) “manajemen operasional merupakan sebuah proses pengarahan dan pengontrolan dari proses transformasi sumber daya yang ada menjadi barang jadi yang dapat memberikan nilai dan keuntungan untuk konsumen. Dalam menciptakan operasional yang efektif dan efisien, dapat dilihat melalui fungsi manajemen operasional sebagai berikut :

1. Perencanaan operasional (*operations plan*) perencanaan operasi dibagi menjadi lima yaitu: perencanaan kapasitas, lokasi, susunan tata ruang (*layout*), kualitas dan metode produksi.
2. Penjadwalan operasional (*operations schedules*) manajer mengembangkan daftar atau jadwal dalam mendapatkan dan menggunakan sumber daya produksi. Penjadwalan menunjukkan produk apa yang akan diproduksi, kapan proses produksi dilakukan dan sumber daya yang akan digunakan.
3. Pengawasan operasional (*operations control*) pengawasan operasional menyangkut manajemen material dan pengendalian mutu. Manajemen material terdiri dari empat area yaitu transportasi, pergudangan, inventori dan pembelian bahan baku untuk produksi.

Kepuasan konsumen dapat dilihat dari keunggulan kualitas yang dihasilkan dari proses menciptakan produk dan jasa tersebut, sehingga ketika produk yang

dihasilkan dari proses tersebut memiliki kualitas baik maka perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengontrolan akan mutu kualitas dari Lampu Aromaterapi tersebut telah sesuai dengan standar kualitas yang ada. Seperti yang diungkapkan oleh Ebbert & Griffin (2006) “bahwa jaminan akan kualitas didalamnya terdapat pada seluruh aktifitas yang diperlukan untuk menghasilkan kualitas produk dan jasa yang baik untuk pangsa pasar”. Oleh sebab itu, kualitas menjadi jaminan dan penentu dari produk yang dihasilkan.

Fenomena yang terjadi pada UD. Nabila Art Gallery saat ini adalah pertama, pada saat mesin mengalami kerusakan dan harus dilakukan perbaikan mesin terlebih dahulu maka proses produksi Lampu Aromaterapi yang seharusnya dilakukan di mesin tersebut harus diundur. Kedua, karena kurangnya karyawan menyebabkan lamanya proses produksi. Ketiga, perusahaan masih belum menerapkan SOP (standar operasional produksi) sehingga dapat membahayakan karyawan dan proses produksi jadi tidak efisien, karena beberapa proses produksi masih menggunakan cara manual. Keempat, pesaing bisnis dari perusahaan sejenis UD. Nabila Art Gallery yang berlomba-lomba memberikan harga murah untuk bersaing mendapatkan pelanggan. Proses operasional produksi yang merupakan bagian yang penting karena pendapatan dari perusahaan berpengaruh pada kualitas hasil produksi yaitu Lampu Aromaterapi, Lampu Hias, dan lain sebagainya. Semakin sedikitnya cacat akan hasil cetakan pada saat proses produksi atau ketepatan waktu dalam menghasilkan Lampu Aromaterapi tersebut, maka akan semakin meningkatkan kepuasan konsumen. Karena sesuai Visi dan Misi perusahaan yang ingin memberikan layanan dan kualitas yang terbaik sesuai

dengan kebutuhan pelanggan, sehingga dapat mencapai kepuasan pelanggan. Seperti yang sudah dijelaskan terdapat beberapa permasalahan yang terjadi, sehingga dari landasan teori perusahaan di atas penulis tertarik menulis laporan ini untuk menganalisis pengelolaan operasional yang baik dan proses produksi Lampu Aromaterapi di UD. Nabila Art Gallery yang penting dan menarik untuk dibahas, dikarenakan terdapat masalah terkait operasional perusahaan pada standar operasional produksi dan jaminan kualitas yang ingin dicapai perusahaan, dimana pengelolaan operasional dan kualitas pada usaha bidang kerajinan memiliki peranan penting pada keberlangsungan operasional perusahaan.

3.9 Definisi Produk

Lampu aromaterapi 'TUNKRIC' ini terbuat dari limbah *furniture* yang di olah dengan baik sehingga menjadi nilai jual yang tinggi, kini lampu aromaterapi berkembang dengan berbagai bahan dari jati belanda, mdf, pvc board, akrilik. Dengan banyaknya permintaan pasar sehingga perusahaan berupaya memberikan segala kebutuhan bahan yang dibutuhkan *customer*. Disamping dari berbagai bahan yang digunakan, lampu aromaterapi ini dilengkapi cawan untuk tempat *essential oil* yang terbuat dari cangkir kopi *stainless*. Berbagai motif, bahan dan ukuran yang di produksi sesuai dengan *request customer*, untuk pembuatannya dari hasil kap lampu yang sudah di design dan di tambahkan alat yaitu mini *heater* sebagai pemanasnya dan otomatis pengontrol suhu.



Gambar 4.1 Produk Lampu Aromaterapi

Sumber : Data Perusahaan

Lampu aromaterapi ini berbeda dengan beberapa competitor seperti dari jogja bahkan produk dari import alibaba yang masih menggunakan lampu halogen dengan daya 40 – 50 watt untuk menguapkan *essential oil* agar aromanya bisa menguap dan menyebar. Akan tetapi produk *competitor* tidak bisa mengeluarkan uap yang banyak dan menyebar ke ruangan lebih luas. Dan apabila lupa mematikan sampai kondisi *essential oil* mengering, rentan cawannya yang terbuat dari kaca akan pecah. Sedangkan produk lampu aromaterapi ini dibuat *low watt* karena hanya memakai lampu LED 2-4 watt dan aman karena ada *safetynya*. Apabila lupa mematikan sampai kondisi *essential oil* mengering tetap aman, karena ada otomatis pengontrol suhu. Alat ini bekerja secara otomatis apabila suhu melebihi 65 derajat akan mati sendiri dan apabila suhu mulai dingin otomatis akan bekerja memanaskan *essential oil* dalam cawan. Sistem sederhana ini baru pertama dan satu-satunya yang ada di Indonesia, dan sudah di legalitaskan hak cipta.

3.10 Cara Pembuatan Lampu Aromaterapi

1. Pilih lampu base

Pilih lampu yang aman untuk digunakan dengan bahan aromaterapi. Produk lampu aromaterapi ini dibuat *low watt*, Perusahaan menggunakan lampu berbasis LED 2-4 watt dan aman karena ada *safetynya*. Pastikan lampu dapat menopang wadah aromaterapi tanpa resiko pelelehan atau kerusakan.

2. Siapkan bahan

Bahan untuk membuat lampu, seperti kabel, *switch*, potongan kayu jati belanda, mdf, pvc board, akrilik atau bahan lain untuk mendukung lampu, wadah *stainless* untuk *essential oil*.

3. Desain wadah aromaterapi

Menentukan desain lampu aromaterapi, mendesain pada wadah lampu bisa menggunakan beberapa cara, seperti mengukir jika wadah dari bahan kayu jati belanda akan terlihat lebih bagus jika diukir, lalu selanjutnya bisa menggunakan cara transfer gambar teknik ini bisa digunakan pada setiap media wadah, customer bisa request gambar yang diinginkan.

4. Rakit lampu

Rakit lampu yang disertakan dengan bahan, beri lubang sesuai dengan besarnya wadah *stainless* untuk *essential oil*, pastikan untuk menghubungkan lampu dengan kabel dan *switch* dengan benar, pasang mini *heater* tepat dibawah wadah *stainless* agar *essential oil* dapat

terpanaskan, pastikan lampu dapat dinyalakan dan dimatikan dengan benar.

5. Tambahkan wadah *stainless* aromaterapi

Pasang wadah *stainless* kecil di lubang yang telah dibuat. Pastikan posisinya aman dan tidak terlalu dekat dengan sumber panas, pastikan wadah *stainless* dapat menampung *essential oil* tanpa bocor atau merusak lampu.

6. Uji lampu aromaterapi

Uji lampu aromaterapi untuk memastikan semua komponen berfungsi dengan baik, pastikan kabel, *switch*, dan lampu beroperasi tanpa masalah, dan yang paling penting pastikan *safety* peringatan suhu panas pada *stainless* berfungsi dengan baik.



Gambar 4.2 Gudang Bahan Pembuatan Lampu Aromaterapi
Sumber : Data Perusahaan



Gambar 4.3 Proses Produksi
Sumber : Data Perusahaan



Gambar 4.4 Proses Produksi

Sumber : Data Perusahaan



Gambar 4.5 Proses Produksi

Sumber : Data Perusahaan



Gambar 4.6 Proses Produksi

Sumber : Data Perusahaan



Gambar 4.7 Proses Produksi

Sumber : Data Perusahaan

3.11 Cara Pemakaian Lampu Aromaterapi

1. Colokkan kabel ke listrik, lampu hias akan langsung menyala, bisa sebagai lampu hias atau lampu tidur.
2. Bila ingin menjadikan lampu hias berfungsi sebagai lampu aromaterapi:
 - a. Masukkan air bersih kedalam cawan kira-kira seperempat cawan atau setengahnya.
 - b. Tetesi dengan *essential oil* beberapa tetes sesuai selera ke dalam cawan yang sudah diisi air.
 - c. Tekan tombol ke arah kanan (*on*) yang ditandai dengan lampu led indikator warna merah menyala, ini berarti fungsi pemanas lampu aromaterapi sudah bekerja.
 - d. Tunggu beberapa saat uap *essential oil* akan mulai keluar dan aroma mulai tercium.
 - e. Bila suhu panas air dalam cawan sudah melebihi 65 derajat, sensor otomatis pengontrol suhu akan memutus arus listrik, dengan ditandai uap air yang di keluarkan mulai berkurang. Sehingga air tidak akan

sampai mendidih atau panasnya melebihi batas yang bisa membahayakan (terbakar). Sensor akan menyambung lagi aliran listrik bila air di cawan mulai terasa dingin dan beberapa saat uap akan keluar lagi.

- f. Dari hasil riset, pemakaian lampu aromaterapi ini tidak boleh lebih dari 3 jam, karena bersifat relaksasi/menenangkan pikiran. Fungsi dari lampu aromaterapi ini tidak sama dengan pengharum ruangan yang pemakaiannya secara terus menerus hingga melebihi 4 jam.



Gambar 4.8 Macam-Macam Motif Lampu Aromaterapi

Sumber : Data Perusahaan

BAB IV
PEMBAHASAN

4.1 Kegiatan Praktis

4.1.1 Tempat dan waktu magang

Kegiatan pelaksanaan magang ini dilaksanakan di UD. Nabila Art Gallery yang bertempat di Jl. Kavling Ketegan Blok C No.6 Sidoarjo, Jawa Timur. Waktu pelaksanaan kegiatan *Learning Together* dilakukan pada tanggal 09 Oktober 2023 sampai 15 November 2023 di hari Senin – Rabu.

4.1.2 Kegiatan Saat magang di UD. Nabila Art Gallery

Tabel 4.1 Kegiatan magang

Hari/Tanggal	Aktivitas magang	Hal yang dipelajari
Senin/09/10/2023	Melakukan brainstorming bersama Bapak Pius Budi (<i>owner</i> Nabila Art Gallery)	Bertukar pemikiran mengenai produk seperti apa yang bagus
Selasa/10/10/2023	Menunjukkan proses pembuatan Lilin Aromaterapi kami kepada Bapak Pius	Belajar memproduksi sesuai dengan takaran-takaran yang telah ditetapkan.
Rabu/11/10/2023	Melakukan pencarian bahan yang tepat untuk produk Lilin Aromaterapi kami.	Belajar mencari bahan yang tepat dan sesuai dengan modal.
Senin/16/10/2023	Memulai ulang proses pembuatan lilin dengan teknik dan bahan yang berbeda	Produksi pembuatan

Hari/Tanggal	Aktivitas magang	Hal yang dipelajari
	dari sebelumnya.	dengan teknik yang berbeda dan takarannya berbeda.
Selasa/17/10/2023	Mempelajari proses transfer gambar untuk <i>packaging</i> produk Lilin Aromaterapi.	Transfer gambar.
Rabu/18/10/2023	Mempersiapkan produk Lilin Aromaterapi kami untuk ditampilkan pada saat Demo Day tanggal 18-19 Oktober 2023.	Produksi dan mempersiapkan <i>packaging</i> .
Senin/23/10/2023	Magang diliburkan karena kami mengikuti <i>Workshop Export</i> di UC.	
Selasa/24/10/2023	Magang diliburkan karena kami mengikuti <i>Workshop Export</i> di UC	
Rabu/25/10/2023	Magang diliburkan karena kami mengikuti <i>Workshop Export</i> di UC.	
Senin/30/10/2023	Melakukan transfer gambar untuk stock produk kami.	Transfer gambar.
Selasa/31/10/2023	Melakukan wawancara dengan beberapa <i>expert</i> dan calon <i>customer</i> produk kami.	Mendapatkan pengalaman baru mengenai produk Lilin Aromaterapi kami.
Rabu/01/11/2023	Membuat Lilin pilar dengan menggunakan cetakan pipa paralon.	Produksi lilin pilar dengan cetakan paralon.
Senin/06/11/2023	Pembelian belanja bahan baku untuk membuat produk kolaborasi baru.	Memilih bahan baku yang tepat untuk produk kolaborasi.
Selasa/07/11/2023	Memproduksi produk lilin untuk pesanan.	Produksi lilin.
Rabu/08/11/2023	Mengantar pesanan produk lilin yang telah dibuat pada hari selasa.	Belajar melayani <i>customer</i> dengan baik dan menerima saran dari <i>customer</i> .
Senin/13/11/2023	Membuat wadah kotak lilin menggunakan PVC untuk produk kolaborasi.	Teknik pembuatan wadah kotak lilin menggunakan PVC.
Selasa/14/11/2023	Membahas mengenai pemilihan <i>packaging</i> yang tepat untuk kolaborasi.	Pemilihan <i>packaging</i> yang tepat.

Hari/Tanggal	Aktivitas magang	Hal yang dipelajari
Rabu/15/11/2023	<i>Final</i> evaluasi selama Magang.	Mengambil keputusan, betukar pendapat dan sarn mengenai produk.

Sumber : Data pribadi

4.2 Peningkatan Efisiensi Dalam Aktifitas Operasional Produksi Lampu Aromaterapi

Mengidentifikasi potensi peningkatan efisiensi dalam operasional produksi memiliki beberapa alasan krusial yang dapat memberikan dampak positif pada keseluruhan kinerja perusahaan. Meningkatkan efisiensi operasional dapat mengurangi biaya produksi secara keseluruhan, selain itu dengan identifikasi dan perbaikan pada proses produksi yang tidak efisien dapat menghindari pemborosan bahan baku, tenaga kerja, dan waktu, yang pada gilirannya mengurangi biaya operasional. Berikut ini merupakan cara meningkatkan efisiensi dalam aktivitas operasional produksi Lampu Aromaterapi :

1. Analisis alur produksi

Mengawasi secara rinci alur produksi Lampu Aromaterapi dari penerimaan bahan baku hingga pengiriman produk jadi, identifikasi potensi bottleneck atau tahapan yang mungkin menghambat proses produksi dan menghambat efisiensi.

2. Optimasi stok bahan baku

Menerapkan sistem manajemen persediaan yang cerdas untuk menghindari kelebihan atau kekurangan bahan baku, pastikan

ketersediaan bahan baku yang tepat pada saat yang tepat untuk menghindari gangguan produksi.

3. Penggunaan teknologi canggih

Evaluasi dan investasi dalam teknologi produksi terkini untuk meningkatkan otomatisasi dan efisiensi proses, menerapkan sensor cerdas, control otomatisasi, dan sistem monitor untuk mengoptimalkan penggunaan energy dan mengurangi waktu siklus produksi Lampu Aromaterapi.

4. Pelatihan karyawan

Menyediakan pelatihan yang tepat kepada karyawan untuk meningkatkan keterampilan mereka dalam setiap tahapan produksi, membangun tim yang terlatih dengan baik dapat meningkatkan produktivitas dan mengurangi tingkat kesalahan.

5. Proses *Lean Manufacturing*

Menerapkan prinsip-prinsip *Lean Manufacturing* untuk menghindari pemborosan waktu, material, dan tenaga kerja, Dalam *Lean Thinking*, James Womack dan Daniel Jones mendefinisikan lean manufacturing sebagai proses lima langkah, yaitu: mendefinisikan nilai bagi pelanggan, mendefinisikan value stream, membuatnya “mengalir”, “ditarik” oleh pelanggan, dan berusaha keras untuk mencapai yang terbaik. Mengoptimalkan proses produksi dengan mengidentifikasi dan mengurangi aktivitas yang tidak memberikan nilai tambah.

6. Pemeliharaan preventif

Menerapkan jadwal pemeliharaan preventif pada peralatan produksi untuk menghindari kerusakan mendadak dan penurunan efisiensi, melibatkan karyawan dalam pemeliharaan preventif dapat meningkatkan keandalan peralatan.

7. Penggunaan energi yang efisien

Menilai dan meningkatkan efisiensi penggunaan energi selama produksi, menerapkan teknologi ramah lingkungan dan kebijakan penggunaan energi yang efisien dapat mengurangi biaya produksi jangka panjang.

8. Optimasi rute produksi

Merancang ulang rute produksi untuk mengurangi perjalanan barang dan bahan mentah di pabrik, mengoptimalkan pengaturan pabrik untuk mengurangi waktu tunggu dan mempercepat proses produksi Lampu Aromaterapi.

9. Pengukuran kinerja

Menerapkan metrik kinerja yang jelas untuk setiap tahap produksi dan secara teratur mengukur pencapaian terhadap target tersebut, pengukuran kinerja yang transparan memberikan wawasan yang diperlukan untuk identifikasi area yang memerlukan perbaikan.

10. Umpan balik pelanggan dan inovasi produk

Menggunakan umpan balik pelanggan untuk menyesuaikan dan meningkatkan desain produk atau proses produksi, mendorong inovasi

produk yang dapat memperbaiki efisiensi produksi dan meningkatkan daya saing di pasar.

Dengan mengidentifikasi dan mengimplementasikan perbaikan pada aspek-aspek ini, menghasilkan produk berkualitas, produk berkualitas tinggi memberikan kepuasan pelanggan. Perusahaan yang dapat menghasilkan produk dengan biaya produksi lebih rendah seringkali memiliki keunggulan daya saing di pasar, identifikasi efisiensi operasional membantu menciptakan produk dengan harga yang lebih kompetitif. Efisiensi operasional tidak hanya berarti produksi yang lebih cepat tetapi juga dapat meningkatkan kualitas produk, proses yang dioptimalkan mengurangi peluang kesalahan dan cacat, sehingga menghasilkan produk yang lebih baik dan memuaskan pelanggan.

4.3 Metode Kontrol Kualitas Yang Dapat Diterapkan Dalam Setiap Tahap Produksi Lampu Aromaterapi

Metode kontrol kualitas dalam proses produksi sangat penting karena memiliki dampak signifikan pada berbagai aspek, termasuk kepuasan pelanggan, reputasi merek, efisiensi operasional, dan keberlanjutan perusahaan. Kontrol kualitas memastikan bahwa produk memenuhi standar kualitas yang telah ditetapkan. Ini mencakup keakuratan dimensi, kekuatan material, dan karakteristik lainnya yang mempengaruhi kualitas produk. Dengan mengidentifikasi dan memperbaiki potensi cacat sejak awal, kontrol kualitas membantu mencegah produk cacat atau tidak memenuhi spesifikasi dari mencapai pelanggan. Berikut

ini adalah penjelasan secara panjang tentang metode kontrol kualitas yang dapat diterapkan dalam setiap tahap produksi Lampu Aromaterapi :

1. Pemeriksaan kualitas bahan baku

Sebelum dimasukkan ke dalam ruang produksi, bahan baku seperti logam, kayu, PVC dan bahan akrilik harus melalui pemeriksaan kualitas. Hal ini mencakup pengecekan kelengkapan, ketahanan terhadap panas, dan memastikan tidak terjadi konsleting pada lampu.

2. Pengukuran dimensi dan bentuk

Melibatkan penggunaan peralatan pengukur untuk memastikan bahwa setiap bagian dari Lampu Aromaterapi sesuai dengan spesifikasi desain. Melakukan uji kekuatan dan ketahanan panas, pemeriksaan kekuatan struktural dan ketahanan terhadap panas untuk memastikan produk tahan lama dan aman saat digunakan.

3. Uji kualitas pewarnaan

Memastikan bahwa warna Lampu Aromaterapi sesuai dengan standar yang ditetapkan dan konsisten di setiap produksi, melakukan pengujian untuk memastikan bahwa tingkat bahan kimia berbahaya dalam pewarnaan berada dalam batas yang aman.

4. Pemeriksaan kesesuaian bagian

Memastikan bahwa setiap bagian yang digunakan dalam perakitan sesuai dengan standard dan tidak mengalami cacat, dan melakukan uji fungsionalitas, mengevaluasi apakah Lampu Aromaterapi berfungsi dengan baik, termasuk pemeriksaan tombol pengaturan dan sistem pencahayaan.

5. Pemeriksaan akhir

Sebelum pengepakan dilakukan pemeriksaan akhir terhadap setiap produk untuk memastikan bahwa tidak ada cacat atau kerusakan pada Lampu Aromaterapi. Pengecekan kelengkapan peralatan dan instruksi, memastikan bahwa setiap produk disertai dengan peralatan pendukung dan petunjuk penggunaan yang lengkap.

6. Pengiriman dan distribusi

Melakukan pemantauan logistik, memastikan bahwa Lampu Aromaterapi dikirimkan dengan aman dan sesuai dengan standar pengiriman, mengumpulkan umpan balik dari pelanggan untuk memperbaiki proses produksi berdasarkan pengalaman pengguna.

Penerapan metode kontrol kualitas ini di setiap tahap produksi Lampu Aromaterapi akan membantu meminimalkan resiko cacat produk, meningkatkan kepuasan pelanggan, dan memastikan bahwa produk memenuhi standar kualitas yang ditetapkan. Dengan memantau dan mengelola dampak lingkungan produksi, kontrol kualitas dapat berkontribusi pada praktik bisnis yang lebih berkelanjutan. Ini mencakup pemilihan bahan baku yang ramah lingkungan dan pengurangan limbah produksi. Produk berkualitas tinggi mendukung pembentukan reputasi positif untuk perusahaan. kontrol kualitas yang baik juga dapat menjadi pembeda yang signifikan di pasar yang kompetitif.

4.4 Menganalisis Strategi Pemasaran Lampu Aromaterapi Yang Dapat Meningkatkan Daya Saing Produk Di pasar

Pemasaran produk sangat penting dilakukan karena memiliki dampak langsung pada keberhasilan bisnis dan pertumbuhan perusahaan. Saat ini metode pemasaran yang dilakukan oleh UD. Nabila Art Gallery masih sangat kurang karena Bisnis UMKM cenderung hanya mengandalkan komunitas, padahal pemasaran yang tepat memungkinkan perusahaan untuk menjangkau audiens yang lebih luas, termasuk pelanggan potensial yang mungkin belum mengetahui atau mempertimbangkan produk tersebut. Strategi pemasaran membantu membangun kesadaran merek di antara konsumen, dengan meningkatnya kesadaran merek, produk memiliki peluang lebih besar untuk diingat dan dipilih di antara opsi pesaing. Berikut merupakan rekomendasi strategi pemasaran untuk meningkatkan daya saing produk Lampu Aromaterapi di pasar :

1. Segmentasi pasar dan pemahaman pelanggan

Melakukan penelitian pasar untuk mengidentifikasi segmen pasar yang paling diminati/menarik untuk produk Lampu Aromaterapi, pahami preferensi dan kebutuhan pelanggan potensial, seperti desain, aroma, dan fitur tambahan yang diinginkan.

2. Diferensiasi produk

Identifikasi elemen unik dan fitur khusus dalam Lampu Aromaterapi yang dapat membedakannya dari produk pesaing, gunakan diferensiasi ini sebagai titik penjualan utama dalam strategi pemasaran.

3. Penggunaan media sosial sebagai pemasaran digital

Di era digitalisasi ini memanfaatkan platform media sosial sebagai pemasaran digital untuk membangun kehadiran merek dan terhubung dengan audiens target, kembangkan pemasaran kreatif dan berfokus pada keunikan produk untuk menarik perhatian pelanggan potensial.

4. Strategi harga yang kompetitif

Analisis harga pesaing dan tentukan strategi harga yang menarik bagi pelanggan tetapi tetap menguntungkan, pertimbangkan pilihan penawaran bundle atau diskon untuk meningkatkan daya tarik.

5. Kolaborasi dengan toko retail dan online

Jalin kerjasama dengan toko retail dan platform *e-commerce* terkemuka untuk memperluas jangkauan distribusi, pertimbangkan program penjualan eksklusif atau penawaran khusus untuk mitra penjualan.

6. Iklan kreatif

Buatlah iklan yang menarik dan kreatif untuk meningkatkan kesadaran merek, fokus pada keindahan dan manfaat penggunaan Lampu Aromaterapi dalam kehidupan sehari-hari.

7. Program kepuasan pelanggan dan ulasan positif

Implementasikan program loyalitas atau diskon untuk pelanggan yang setia, minta ulasan positif dari pelanggan yang dapat meningkatkan kepercayaan konsumen potensial.

8. Partisipasi dalam acara dan pameran industry

Mengikuti acara dan pameran industri untuk memperkenalkan produk kepada pelanggan potensial dan pemangku kepentingan industri, sertakan demonstrasi produk langsung dan promosi khusus selama acara.

9. Pemahaman persaingan dan peluang pasar

Analisis secara berkala tentang produk dan strategi pemasaran pesaing, rekomendasikan perubahan strategi berdasarkan trend pasar dan peluang baru.

10. Penggunaan influencer

Lakukan kolaborasi dengan influencer yang memiliki audiens yang sesuai dengan segmen pasar Lampu Aromaterapi, manfaatkan review dan unboxing produk untuk menjangkau lebih banyak konsumen.

11. Penekanan pada keberlanjutan dan bahan ramah lingkungan

Jika mungkin, fokus pada keberlanjutan dalam produksi dan desain Lampu Aromaterapi, sampaikan pesan keberlanjutan ini dalam pemasaran untuk menarik konsumen yang peduli lingkungan.

12. Analisis kinerja pemasaran

Terapkan metric kinerja yang tepat untuk mengukur efektivitas pemasaran, tinjau dan evaluasi hasil secara berkala untuk memperbaiki strategi dan mencapai ROI yang maksimal.

Dengan menerapkan strategi pemasaran yang komprehensif, perusahaan dapat meningkatkan daya saing produk Lampu Aromaterapi di pasar dan meningkatkan pangsa pasar melalui diferensiasi yang efektif dan pemasaran yang tepat sasaran. Melalui promosi dan strategi penjualan, pemasaran dapat mendorong konsumen untuk melakukan pembelian. Ini membantu meningkatkan

volume penjualan dan pendapatan perusahaan. strategi pemasaran dapat digunakan untuk membangun dan memelihara hubungan baik dengan pelanggan, interaksi terus-menerus melalui pemasaran dapat menciptakan loyalitas pelanggan jangka panjang.

4.5 Pengumpulan Data

1. Menggunakan teknik observasi merupakan kegiatan yang meliputi pengamatan yang dilakukan responden terhadap keadaan atau perilaku objek sasaran. Menurut Arifin (2011) observasi adalah suatu proses pengamatan dan pencatatan secara sistematis, logis, objektif dan rasional mengenai berbagai fenomena, baik dalam situasi yang sebenarnya maupun dalam situasi buatan untuk mencapai tujuan. Dalam hal ini penulis mengamati aktivitas kegiatan operasional yang ada pada UD. Nabila Art Gallery.
2. Menggunakan teknik wawancara merupakan kegiatan Tanya jawab secara lisan untuk memperoleh informasi. Wawancara merupakan suatu percakapan dengan tujuan tertentu dalam hal ini peneliti dan responden berhadapan langsung agar mendapatkan informasi secara lisan dengan tujuan mendapatkan data yang dapat menjelaskan permasalahan penelitian.

4.6 Identifikasi Masalah

Dari kegiatan magang yang telah dilakukan di UD.Nabila Art Gallery ditemukan beberapa masalah yaitu :

1. Kurangnya karyawan sehingga proses produksi menjadi terhambat dan tidak bisa menerima pesanan dengan jumlah banyak.
2. Dalam proses produksi tidak menerapkan SOP (Standar Operasional Prosedur) yang bertujuan memastikan pekerjaan dan kegiatan operasional perusahaan berjalan dengan lancar dan aman.

4.7 Sebab Dan Akibat Masalah

4.7.1 Sebab Masalah

Melihat dari identifikasi masalah yang ada di perusahaan, berikut ini sebab-sebab yang terjadi :

1. Adanya ketidaksesuaian antara keterampilan yang diperlukan dan ketersediaan calon karyawan.
2. Kurangnya sumber daya manusia untuk menangani peningkatan permintaan pesanan.
3. Kurangnya pemahaman atau kesadaran akan pentingnya SOP dalam meningkatkan efisiensi dan konsistensi.
4. Kultur kerja yang tidak mendorong kepatuhan terhadap SOP.

4.7.2 Akibat Masalah

1. Peningkatan waktu produksi karena beban kerja yang berlebihan pada karyawan yang ada.
2. Potensi kehilangan pelanggan dan reputasi yang buruk karena ketidakmampuan memenuhi permintaan dengan jumlah yang diinginkan.
3. Kesalahan produksi lebih tinggi, tanpa pedoman SOP yang jelas resiko terjadinya kesalahan dalam proses produksi meningkat.
4. Rendahnya efisiensi dan produktivitas, kurangnya pedoman SOP dapat menghambat efisiensi dan produktivitas keseluruhan, mengurangi kemampuan perusahaan untuk memenuhi permintaan pesanan dengan baik.

4.8 Solusi Pemecahan Masalah

Dari permasalahan – permasalahan yang dibahas, butuh diperlukannya solusi antara lain sebagai berikut :

1. Meningkatkan upaya perekrutan dengan mengoptimalkan saluran rekrutmen dan membuat proses seleksi lebih efisien.
2. Penggunaan teknologi canggih dapat membantu menggantikan SDM, meningkatkan efisien, dan mengurangi beban kerja manual.
3. Memberikan pengarahan tentang pentingnya menerapkan SOP dalam proses produksi agar mengurangi resiko terjadinya kesalahan dalam proses produksi.
4. Sesuaikan SOP secara berkala sesuai dengan perubahan dalam proses produksi atau perubahan kebijakan perusahaan.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian pada bab-bab sebelumnya dan kegiatan yang telah dilaksanakan selama melakukan kegiatan MBKM WMK (Wirausaha Merdeka) di Universitas Ciputra Surabaya, secara keseluruhan kegiatan sudah berjalan dengan baik, semua kegiatan magang mulai dari awal pelaksanaan magang sampai akhir terlaksana dengan baik. Dari kegiatan magang yang telah penulis lakukan di UD. Nabila Art Gallery, penulis menemukan beberapa masalah seperti kurangnya kesadaran akan pentingnya SOP (standar operasional produksi) yang membuat kecelakaan kerja jadi lebih tinggi dan kurangnya karyawan yang membuat proses produksi menjadi lebih lama.

Dalam program ini banyak mendapatkan ilmu – ilmu dan wawasan pelajaran baru mengenai proses produksi Lampu Aromaterapi dan perancangan bisnis yang penulis tempuh selama 1 bulan. Dari kegiatan magang mahasiswa dapat terlibat langsung dalam kegiatan operasional bisnis yang nyata. Kepuasan konsumen dapat dilihat dari keunggulan kualitas yang dihasilkan dari proses menciptakan produk dan jasa tersebut, sehingga ketika produk yang dihasilkan dari proses tersebut memiliki kualitas baik maka perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengontrolan akan mutu kualitas dari Lampu Aromaterapi tersebut telah sesuai dengan standar kualitas yang ada. Di era digitalisasi ini

manfaatkan platform media sosial sebagai pemasaran digital untuk membangun kehadiran merek dan terhubung dengan audiens target, kembangkan pemasaran kreatif dan berfokus pada keunikan produk untuk menarik perhatian pelanggan potensial.

5.2 Saran

Adapun beberapa saran yang dapat penulis sampaikan untuk perusahaan yaitu:

1. Menambah karyawan pada bisnis Lampu Aromaterapi.
2. Berikan wawasan kepada karyawan tentang pentingnya SOP.
3. Tambah media penjualan online agar dapat menjangkau seluruh Indonesia.
4. Bekerjasama dengan pusat oleh-oleh di Jawa Timur.

DAFTAR PUSTAKA

- Sholeh, A. A., Kristiawati, I., GS, A. D., Dewi, R., Susanti, R., & Hidayat, R. (2024). Kompensasi Terhadap Motivasi Kerja Karyawan Pada PT. Insolent Raya Di Surabaya. *Journal Of Management and Creative Business*, 2(1), 82-96.
- Pratama, R. A. P., & Kristiawati, I. (2023). PENGARUH MARKETING COMMUNICATION, EXPERIENTIAL MARKETING, DAN CUSTOMER TRUST TERHADAP CUSTOMER LOYALTY PADA PT. ANDALAN PACIFIC SAMUDRA. *Yos Soedarso Economic Journal (YEJ)*, 5(3), 52-69.
- Kristiawati, I., Prastyorini, J., Putri, M., Safitri, C., Riyanto, T., & Taloim, Y. C. (2023). PEMANFAATAN TEKNOLOGI DIGITAL MARKETING DAN MYOB DENGAN BISNIS METODE CANVAS MASYARAKAT PRODUKTIF NELAYAN DESA SIDOKUMPUL LAMONGAN. *Community Development Journal: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(6), 11387-11392.
- Kalangi, M. H. E., Kristiawati, I., & Kusuma, R. A. E. (2023). Impact of Work Skills, Performance, and Maintenance on Productivity: A Study on Head Truck Operators in PT. Terminal Petikemas Surabaya. *Academia Open*, 8(1), 10-21070.
- Kristiawati, I., Kamsariaty, K., & Sihombing, D. B. (2023). SHIP CLEARANCE IN AND CLEARANCE OUT SERVICES AT PT. SAUH BAHTERA SAKTI JAKARTA. *Jurnal Scientia*, 12(01), 578-582.
- Griffin, Ricky W. dan Ebert, Ronald J. 2007. *Bisnis*. Edisi Kedelapan. Jilid I. Jakarta: Erlangga
- Afuah, Allan. 2004. *Business Model: A Strategic Manajement Approach*. McGraw-Hill: New York
- Natalia, J. (2016). Analisis Pengelolaan Operasional. *Analisis Pengelolaan Operasional Dan Total Quality Management Di CV. STAR DIGITAL PRINTING*, 4(2), 51-58
- <https://bisnis.tempo.co/read/1806107/manfaat-bisnis-dan-tujuannya-yang-perlu-diketahui>
- <https://www.scribd.com/document/548182799/Pengertian-Bisnis>
- <https://repository.uir.ac.id/3173/5/bab2.pdf>

<https://id.wikipedia.org/wiki/Bisnis>

<https://www.cashlez.com/blog/7-hal-yang-membantu-kamu-membangun-sistem-operasional-bisnis-689.html>

<https://www.presensi.co.id/blog/staff-operasional-tugas-dan-skill-apa-saja-yang-dibutuhkan->

<https://bdiyogyakarta.kemenperin.go.id/blog/post/2017/07/10/37/mengenal-lean-manufacturing#:~:text=Dalam%20Lean%20Thinking%2C%20James%20Womack.keras%20untuk%20mencapai%20yang%20terbaik.>

LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Hasil Seleksi Wirausaha Merdeka



Kartu Hasil Seleksi

Nama	: VERNICA DEBBY DAMA FITRIA
NIM	: 21111016
Perguruan Tinggi	: STIA Dan Manajemen Kepelabuhan Barunawati
Kode Registrasi	: 073088-21111016
Nama Program	: First Step to be Entrepreneur to Build a Sustainable Business
Kampus Pelaksana	: Universitas Ciputra Surabaya
Tahun	: 2023
Status	: Diterima

Kartu hasil seleksi ini merupakan tanda bahwa mahasiswa bersangkutan telah mengikuti proses seleksi program Wirausaha Merdeka dan mahasiswa diwajibkan mengikuti aturan pelaksanaan program yang diselenggarakan oleh perguruan tinggi pelaksana.

Diambil dari www.wirausahamerdeka.id pada: 04 July 2023 11:27:27

Lampiran 2 Surat Pengantar Magang

No : 117/UC-FEH/Skel/X/2023
Hal : Pengantar *Learning Together*

Kepada Yth.:

Bp. Pius Budi

TUNKRIC

**Kavling ketegan C/16, Barat perun bumi mulyo permai
Ds karang tanjung, Candi.**

Dengan hormat,

Bersama surat ini, kami dari Fakultas Entrepreneurship dan Humaniora Universitas Ciputra bermaksud mengajukan permohonan izin untuk mahasiswa program Wirausaha Merdeka Universitas Ciputra tahun 2023 atas nama :

1. Nama : Astika Febianti Viorencia Zahra
Asal Universitas : STIA Dan Manajemen Kepelabuhan Barunawati
Email/Telepon : afebianti@mbkm.ciputra.ac.id / 088210282259
2. Nama : Benita Salsabilla Gunawan
Asal Universitas : STIA Dan Manajemen Kepelabuhan Barunawati
Email/Telepon : bsalsabilla@mbkm.ciputra.ac.id / 081237135465
3. Nama : Icha Yohana
Asal Universitas : STIA Dan Manajemen Kepelabuhan Barunawati
Email/Telepon : iyohana01@mbkm.ciputra.ac.id / 081230898231
4. Nama : Rania Hasna Sari
Asal Universitas : STIA Dan Manajemen Kepelabuhan Barunawati
Email/Telepon : rhasnasari@mbkm.ciputra.ac.id / 085816566700
5. Nama : Vernica Debby Dama Fitria
Asal Universitas : STIA Dan Manajemen Kepelabuhan Barunawati
Email/Telepon : vdebbydama@mbkm.ciputra.ac.id / 081217424868

Untuk melakukan kegiatan *Learning Together* terhitung selama 8 minggu (periode menyesuaikan, dapat berbeda-beda bagi setiap mahasiswa). Adapun *Learning Together* ini bertujuan untuk

memberikan kemampuan mahasiswa agar dapat mengidentifikasi peluang bisnis, membuat bisnis inovatif untuk pasar global, memvalidasi model bisnis, dan membangun kepercayaan diri dan orientasi pribadi untuk menjadi wirausaha pada mata kuliah *Sustainable Business Entrepreneurship in a Global Context*. Besar harapan kami Bapak/Ibu dapat mengabulkan permohonan ini.

Demikian surat permohonan izin ini kami sampaikan, atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Surabaya, 29 September 2023



Dr David Sukardi Kodrat, M.M., CPM (Asia), CRME.

Ketua Pelaksana Program Wirausaha Merdeka UC 2023

Lampiran 3 Surat Rekomendasi Wirausaha Merdeka

	SEKOLAH TINGGI ILMU ADMINISTRASI DAN MANAJEMEN KEPELABUHAN STIAMAK BARUNAWATI Jl. Perak Barat 173 Surabaya Website : www.stiamak.com	Telp. (031) 3291096 E-mail : info@stiamak.com
---	---	--

SURAT REKOMENDASI KETUA PROGRAM STUDI/DEPARTEMEN

SURAT REKOMENDASI
No : SKM/19/STIAMAK/VII/2023

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama	: SOEDARMANTO, SE, MM
NIP/NIDN/NIDK	: 0322036902
Jabatan	: KA. PRODI
Program Studi	: ILMU ADMINISTRASI BISNIS

Memberikan rekomendasi/persetujuan kepada:

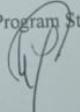
Nama	: VERNICA DEBBY DAMA FITRIA
NIM	: 2111016
NIK	: 3525155312020003
Semester / IPK	: 4 / 3,64
Program Studi	: ILMU ADMINISTRASI BISNIS
Perguruan Tinggi	: STIAMAK BARUNAWATI SURABAYA
Nomor Telepon (HP)	: 081217424868

Surat Rekomendasi digunakan sebagai salah satu persyaratan untuk:

1. mengikuti Program Wirausaha Merdeka Angkatan 2 Tahun 2023.
2. mendapatkan pengakuan setara 20 sks setelah mahasiswa menyelesaikan dan memenuhi ketentuan Program Wirausaha Merdeka Angkatan 2 Tahun 2023.

Demikian Surat Rekomendasi ini kami sampaikan, untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Surabaya, 03 JULI 2023

 Mengetahui, Pimpinan Perguruan Tinggi Dr. Ir. SUMARZEN MARZUKI, MMT NIDK : 8891880018	 Ketua Program Studi/Ketua Departemen SOEDARMANTO, SE, MM NIDN : 0322036902
---	--

Lampiran 4 Hasil Nilai Kegiatan Wirausaha Merdeka

https://student.uc.ac.id/	05/01/2024																			
RESULT CARD																				
NIM / Name	0106012317328 / VERNICA DEBBY DAMA FITRIA																			
Faculty	School of Business and Management																			
Department	Management - Reguler Class																			
Period	2023-2024 Odd																			
Academic Advisor	Tommy C. Efrata																			
<table border="1"><thead><tr><th>Code</th><th>Subject Name</th><th>Status</th><th>Credits</th><th>Grade</th><th>Grade Quality</th><th>Notes</th></tr></thead><tbody><tr><td>UNC00304034</td><td>Sustainable Business Entrepreneurship in a Global Context</td><td>New</td><td>20</td><td>A-</td><td>75.00</td><td>Passed</td></tr></tbody></table>							Code	Subject Name	Status	Credits	Grade	Grade Quality	Notes	UNC00304034	Sustainable Business Entrepreneurship in a Global Context	New	20	A-	75.00	Passed
Code	Subject Name	Status	Credits	Grade	Grade Quality	Notes														
UNC00304034	Sustainable Business Entrepreneurship in a Global Context	New	20	A-	75.00	Passed														
Summary																				
Current Semester		Cummulative		Maximum Credit for Next Semester																
Credit	GPA	Credit	GPA																	
20	0.00	0	0.00	18																
Grade:																				
A	: 4.00	B	: 3.00	C	: 2.00	T	: 0.00													
A-	: 3.75	B-	: 2.75	D	: 1.00															
B+	: 3.50	C+	: 2.38	E	: 0.00															
Surabaya, January 05, 2024																				
Authorized by Academic Administration Bureau																				

Lampiran 5 Formulir Pendaftaran Magang

	SEKOLAH TINGGI ILMU ADMINISTRASI DAN MANAJEMEN KEPELABUHAN STIAMAK BARUNAWATI Jl. Perak Barat 173 Surabaya Website : www.stiamak.ac.id	Telp. (031) 3291096 E-mail : info@stiamak.ac.id
---	--	--

FORMULIR PENDAFTARAN MAGANG

Kepada :
Yth. Kepala Program Studi STIAMAK Barunawati Surabaya
Di
Tempat

Kami mengajukan permohonan untuk melaksanakan Magang dengan keterangan sebagai berikut :

a. Nama : VERNICA DEBBY D.F
b. NIM : 21111016
c. Tempat Magang : UD. NABILA ART GALLERY
d. Alamat : Leungilang (sekitar 4/6, barat perum bumi mulyo permari, SDA
e. Tanggal Pelaksanaan: 9 Oktober - 15 November 2023

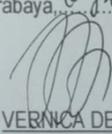
NO	JUDUL MAGANG
	TINJAUAN OPERASIONAL PROSES PRODUKSI PADA BISNIS LAMPU AROMATERAPI
	DI UD. NABILA ART GALLERY DALAM PROGRAM WMK UNIVERSITAS
	CIPUTRA SURABAYA

Demikian permohonan kami, atas perkenannya kami sampaikan terima kasih.

Mengetahui
KAPRODI


SOEDARMANTO, SE, MM

Surabaya, 18 Januari 2024


VERNICA DEBBY D.F
NO HP : 081219424868

Dosen Pembimbing : Dr. Ir. SUMARZEN MARZUKI, MMT

Formulir dibuat rangkap 3 untuk :

1. Mahasiswa
2. Dosen Pembimbing
3. Arsip

Lampiran 6 Lembar Bimbingan Magang

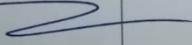


STIAMAK BARUNAWATI
 Jl. Perak Barat 173 Surabaya
 Website : www.stiamak.ac.id

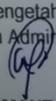
Telp. (031) 3291096
 E-mail : info@stiamak.ac.id

**LEMBAR BIMBINGAN MAGANG
TAHUN 2023**

Nama : VERNICA DEBBY D.F
 NIM : 21111016
 Tempat Magang: UD - Nabila Art Gallery / M&M U
 Judul : TINJAUAN OPERASIONAL PROSES PRODUKSI PADA BISNIS AMPU AROMATERAPI DI UD. NABILA ART GALLERY DALAM PROGRAM WMK UNIVERSITAS CIPUTRA SBY
 Pembimbing : Dr. Ir. SUMARZEN MARZUKI, MMT

No.	Hari/ Tanggal	Bimbingan	Paraf
1.	Jumat 08 Desember 23	Bimbingan judul dan BAB 1	
2.	Senin 08 Januari 24	Bimbingan Bab 2 dan Bab 3	
3.	Rabu 10 Januari 24	Pembahasan materi masalah dan perubahan penulisan laporan	
4.	Jumat 12 Januari 24	Bimbingan Bab 4	
			

Mengetahui,
 Kaprodi Ilmu Administrasi Bisnis



SOEDARMANTO, SE., MM

Surabaya, 15 Januari 2024

Mahasiswa



VERNICA DEBBY D.F
 NIM : 21111016

Lampiran 7 Dokumentasi Kegiatan

