

**INOVASI MENU DAN PENGARUHNYA TERHADAP  
KEBERLANJUTAN BISNIS DI ELMAR CAFE DAN EATERY SEBAGAI  
PROGRAM *LEARNING TOGETHER* WIRAUSAHA MERDEKA  
UNIVERSITAS CIPUTRA SURABAYA**

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



**DIAJUKAN OLEH:  
MUHAMMAD YUSUF ANDI BAHARUDDIN  
NIM 21111066**

**STIA DAN MANAJEMEN KEPELABUHAN BARUNAWATI SURABAYA  
2024**

**LEMBAR PENGESAHAN**

**LAPORAN MAGANG**

**INOVASI MENU DAN PENGARUHNYA TERHADAP  
KEBERLANJUTAN BISNIS DI ELMAR CAFE DAN EATERY SEBAGAI  
PROGRAM *LEARNING TOGETHER* WIRUSAHA MERDEKA  
UNIVERSITAS CIPUTRA SURABAYA**

DISUSUN OLEH:

**MUHAMMAD YUSUF ANDI BAHARUDDIN  
NIM 21111066**

TELAH DIPRESENTASIKAN DIDEPAN DEWAN PENGUJI MAGANG  
PADA TANGGAL 27 JANUARI 2024

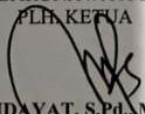
**PENGUJI**

1. **Dr. Ir. SUMARZEN MARZUKI, M.MT**  
NIDK : 8891880018
2. **DIAN ARISANTI, S.KOM., MM**  
NIDN : 0709058202



(.....)

MENGETAHUI,  
STIAMAK BARUNAWATI SURABAYA  
PLH. KETUA



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

LEMBAR PERSETUJUAN

LAPORAN MAGANG

INOVASI MENU DAN PENGARUHNYA TERHADAP  
KEBERLANJUTAN BISNIS DI ELMAR CAFE DAN EATERY SEBAGAI  
PROGRAM *LEARNING TOGETHER* WIRAUSAHA MERDEKA  
UNIVERSITAS CIPUTRA SURABAYA

DIAJUKAN OLEH:

MUHAMMAD YUSUF ANDI BAHARUDDIN  
NIM 21111066

TELAH DISETUJUI DAN DITERIMA DENGAN BAIK OLEH :

KETUA PROGRAM STUDI

SOEDARMANTO, SE, MM.  
NIDN : 0322036902

DOSEN PEMBIMBING

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 Magang Ini Dengan Judul “Inovasi Menu dan Pengaruh nya Terhadap Keberlanjutan Binis Di ELMAR CAFE DAN EATERY Sebagai Program Learning Together Wirausaha Merdeka Universitas Ciputra” 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 ini di susun sebagai hasil dari pengalaman magang owner Elmar Café dan Eatery, yang memberikan wawasan dan pembelajaran serta pengalaman berharga dalam bidang pengembangan bisnis café.

Penulisan laporan ini bertujuan untuk menggambarkan dan menganalisis upaya serta strategi yang di implementasikan oleh Elmar Cafe dan Eatery dalam mengembangkan dan mempertahankan citra rasa pada bisnis cafe. Program Learning Together dengan bisnis cafe menjadi subjek penelitian ini karena peran anak muda yang suka nongkrong di café dengan nuansa estetik atau suasana jaman sekarang dalam mengerjakan kegiatan apapun atau berdiskusi Bersama supaya lebih nyaman untuk dibahas.

Penulis menyadari bahwa pengembangan dalam bisnis cafe merupakan aspek penting dalam menciptakan daya saing bagi anak muda dan berkelanjutan sebuah usaha suatu saat kelak nanti. Dalam laporan ini, penulis berusaha menyajikan informasi secara komprehensif mengenai proses magang temuan, serta rekomendasi yang di hasilkan selama periode tersebut.

Oleh karena itu penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Tuhan yang Maha Esa atas pertolongan, kemudahan, kesuksesan, dan kelancaran yang diberikan dalam proses selama pembuatan laporan ini.
2. Bapak Mudayat Haqi, S.Pd., MM., selaku pelaksana harian (plh) Ketua di Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi dan Manajemen Kepelabuhanan Surabaya.
3. Bapak Soedarmanto, S.E., M.M., selaku Ketua Program Studi di Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi dan Manajemen Kepelabuhanan Surabaya.
4. Bapak Mudayat, S.Pd., MM., selaku Dosen Pembimbing Lapangan di Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi dan Manajemen Kepelabuhanan Surabaya;
5. Bapak Dr.David S. Kodrat, MM., CPM (A)., CRME, Selaku ketua dalam program Wirausaha Merdeka Kampus Belajar.
6. Bapak Samuel selaku mentor/fasilitator yang telah memberikan banyak masukan,pengalaman, dan motivasi selama mengikuti program Wirausaha Merdeka Belajar Merdeka dengan memberikan bimbingan perkuliahan mulai dari awal hingga program berakhir.
7. Ibu Alma Erina selaku mentor/fasilitator yang telah memberikan banyak masukan,pengalaman, dan motivasi selama mengikuti program Wirausaha Merdeka Belajar Merdeka dengan memberikan bimbingan perkuliahan mulai dari awal hingga program berakhir.
8. Mas Iqbal selaku owner ELMAR CAFÉ DAN EATERY yang telah memberikan kesempatan kepada saya untuk bisa belajar cara membuat kopi dan sebagai nya serta cara mengelola cafe.
9. Semua pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu, terima kasih atas segala informasi yang diberikan dan dukungan serta semangat sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan ini.
10. Kedua Orang Tua yang senantiasa mendoakan dan memberi semangat guna menyelesaikan Laporan Magang 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, 29 February 2024



Muhammad Yusuf Andi Baharuddin

NIM 21111

## DAFTAR ISI

<b>LEMBAR PERSETUJUAN.....</b>	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN</b>	
.....	<b>Er</b>
<b>ror! Bookmark not defined.</b>	
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>x</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Tujuan dan Manfaat Learning Together.....	3
1.2.1 Tujuan Utama Learning Together .....	3
1.2.2 Manfaat Learning Together MBKM Wirausaha Merdeka.....	5
<b>BAB II GAMBARAN UMUM PADA PROGRAM MBKM .....</b>	<b>7</b>
2.1 Sejarah Singkat Pada Program MBKM.....	7
2.1.1 Sejarah awal pembentukan ada nya program MBKM Wirausaha Merdeka.....	7
2.1.2 Deskripsi Singkat Wirausaha Merdeka.....	11
2.1.3 Tujuan Program Wirausaha Merdeka .....	13
2.1.4 Logo Wirausaha Merdeka.....	13
2.2 Struktur Organisasi .....	14
2.2.1 Tugas dan Tanggung Jawab .....	14
2.3 Aktifitas Wirausaha Merdeka .....	15
2.3.1 Aktivitas Wirausaha Merdeka .....	15
2.4 Pilar-Pilar Program MBKM .....	18
2.5 Proses Implementasi MBKM.....	20
2.6 Sistem Evaluasi dan Penjaminan Mutu .....	22
<b>BAB III LANDASAN TEORI .....</b>	<b>25</b>
3.1 Inovasi Menu .....	25

3.2	Bisnis Berkelanjutan.....	27
-----	---------------------------	----



3.3	Aktivitas Wirausaha Merdeka .....	30
3.3.1	Kegiatan Perkuliahan Di Universitas Ciputra Bersama Fasilitator	30
3.3.2	Kegiatan Pengisian Logbook.....	32
3.3.3	Kegitan Kuliah Tamu.....	33
3.3.4	Kegiatan Workshop .....	33
3.3.5	Kegiatan Mentoring Bersama DPL.....	34
3.3.6	Kegiatan Demo Day.....	35
3.3.7	<i>Launching Day</i> .....	36
3.4	Inovasi dalam Bisnis Kuliner.....	37
3.5	Menu Hubungan Inovasi dan Keberlanjutan Bisnis di Bisnis Kuliner.....	39
3.6	Model Pembelajaran Bersama Wirausaha Merdeka .....	42
3.7	Analisis SWOT .....	45
3.7.1	Analisis SWOT Pada ELMAR CAFÉ DAN EATRY Day.....	48
<b>BAB IV PEMBAHASAN.....</b>		<b>49</b>
4.1	Logo Elmar Café dan Eatery .....	49
4.2	Deskripsi Bisnis Mitra Learning Together .....	50
4.3	Pelaksanaan Kegiatan Learning Togteher .....	50
4.4	Business Model Canvas ELMAR CAFÉ DAN EATERY .....	52
4.5	Pengaruh Inovasi Menu terhadap Keberlanjutan Bisnis .....	54
4.6	Kesulitan/Tanggapan/Kendala dalam Pengembangan Citra Rasa Pada Cafe.....	54
<b>BAB V PENUTUP.....</b>		<b>57</b>
5.1	Kesimpulan.....	57
5.2	Kesan.....	58
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>		<b>xi</b>
<b>LAMPIRAN</b>		

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 2. 1 Alur Tahapan Wirausaha Merdeka .....	11
Gambar 2. 2 Logo Wirausaha Merdeka .....	13
Gambar 2. 3 Struktur, Organisasi, dan Tanggung Jawab .....	14
Gambar 2. 4 Rancangan Pembelajaran.....	17
Gambar 2. 5 Aktivitas Wirausaha Merdeka .....	18
Gambar 4. 1 Logo Elmar Café dan Eatery .....	49
Gambar 4. 2 Business Model Canvas.....	52

## **DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran 1 Surat Permohonan Ijin Magang
- Lampiran 2 Surat Hasil Seleksi Wirausaha Merdeka
- Lampiran 3 Daftar Nilai Kegiatan Wirausaha Merdeka
- Lampiran 4 Foto Kegiatan Wirausaha Merdeka
- Lampiran 5 Foto Kegiatan Mentoring Bersama DPL
- Lampiran 6 Foto Kegiatan Demo Day
- Lampiran 7 Foto Kegiatan *Launching Day* + Penutupan

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Dalam era globalisasi dan persaingan bisnis yang semakin ketat, pengembangan bisnis menjadi sebuah tantangan yang harus dihadapi dengan kreativitas dan inovasi. Salah satu sektor bisnis yang terus berkembang adalah industri kuliner, khususnya bisnis cafe dan restoran. Cafe tidak hanya menjadi tempat untuk menikmati kopi atau minuman, tetapi juga menjadi ruang sosial yang menyediakan berbagai menu makanan dan minuman untuk memenuhi selera pelanggan.

Elmar Cafe dan Eatery merupakan sebuah usaha kuliner yang telah beroperasi di lingkungan Universitas Ciputra. Sejak didirikan, cafe ini berhasil membangun citra rasa yang khas dan menjadi tempat favorit bagi mahasiswa, dosen, karyawan, dan masyarakat sekitar. Namun, dalam menghadapi dinamika pasar yang terus berubah, Elmar perlu terus melakukan inovasi dan pengembangan agar tetap relevan dan kompetitif.

Dengan berkembangnya tren gaya hidup sehat dan kebutuhan pelanggan akan bervariasi menu yang baru, Elmar Cafe dan Eatery perlu memperluas dan menyempurnakan pilihan menu makanan dan minuman. Selain itu, menjaga kualitas dan keaslian citra rasa yang telah diakui menjadi kunci utama agar pelanggan tetap setia dan menarik minat konsumen baru.

Industri kuliner terus mengalami perkembangan pesat dan perubahan tren konsumen yang dinamis. Khususnya, kafe dan restoran menjadi tempat populer bagi masyarakat untuk menikmati makanan, minuman, serta pengalaman bersosialisasi. Dalam konteks ini, menu inovasi menjadi kunci penting bagi kuliner bisnis untuk mempertahankan daya tariknya, memenuhi selera pelanggan yang terus berkembang, dan berkontribusi pada keinginan bisnis.

Elmar Cafe dan Eatery, sebagai bagian dari Program Belajar Bersama Wirausaha Merdeka Universitas Ciputra, merupakan entitas yang berkomitmen untuk menghadirkan pengalaman kuliner yang unik dan memikat, sekaligus memberikan ruang bagi mahasiswa dan calon wirausaha untuk belajar dan berkembang dalam dunia bisnis kuliner. Dalam konteks ini, penekanan pada menu inovasi menjadi salah satu aspek penting dalam menjaga daya saing dan keinginan bisnis, sejalan dengan semangat kewirausahaan dan pembelajaran yang diusung oleh Universitas Ciputra.

Dengan pesatnya pertumbuhan industri kuliner dan persaingan yang semakin ketat, Elmar Cafe dan Eatery diharapkan mampu terus beradaptasi dengan tren pasar dan memperkenalkan menu inovasi yang tidak hanya memenuhi harapan pelanggan tetapi juga mendukung operasional pariwisata. Oleh karena itu, laporan magang ini akan mendalami peran menu inovasi dalam meningkatkan daya saing Elmar Cafe dan Eatery, serta dampaknya terhadap keinginan bisnis, dengan memikirkan strategi inovatif yang diimplementasikan dan memikirkan reaksi pasar terhadap perubahan tersebut.

Dengan fokus pada Program Belajar Bersama Wirausaha Merdeka Universitas Ciputra, laporan ini akan memberikan gambaran tentang bagaimana mahasiswa dan calon wirausaha terlibat dalam pengembangan menu inovasi, serta upaya untuk menciptakan lingkungan belajar yang merangsang kreativitas dan pemikiran inovatif di dalam industri kuliner.

Dengan langkah-langkah yang tepat, Elmar Cafe dan Eatery memiliki potensi untuk menjadi destinasi kuliner yang dikenal luas, tidak hanya di lingkungan kampus, tetapi juga di kalangan masyarakat umum terutama anak muda. Oleh karena itu, penelitian ini memiliki relevansi dan manfaat yang besar bagi pengembangan kewirausahaan di Universitas Ciputra dan dapat menjadi inspirasi bagi bisnis kuliner lainnya.

## **1.2 Tujuan dan Manfaat Learning Together**

### **1.2.1 Tujuan Utama Learning Together**

Sehubungan dengan tujuan yang ingin di capai dalam kegiatan learning together akan di jelaskan sebagai berikut:

1. Memantik minat dan usaha serta semangat dalam berwirausaha/entrepreneur anak muda.
2. Untuk membantu meningkatkan kapasitas dan kualitas lulusan semua perguruan tinggi.
3. Sebagai tempat penerapan, pengetahuan serta pengalaman bagi mahasiswa yang mau berwirausaha.

## **1. Tujuan bagi Mahasiswa**

- a. Memberikan mahasiswa kesempatan untuk mengasah dan mengembangkan keterampilan kewirausahaan mereka, termasuk pemahaman tentang manajemen bisnis, pemasaran, keuangan, dan operasional.
- b. Memberikan pengalaman langsung dalam menjalankan bisnis di dunia nyata. Mahasiswa dapat menghadapi tantangan dan keputusan bisnis sehari-hari, sehingga meningkatkan pemahaman praktis mereka.
- c. Memberikan pemahaman tentang risiko bisnis dan bagaimana mengelolanya. Mahasiswa diajak untuk merencanakan strategi keberlanjutan bisnis jangka panjang.
- d. Mendorong mahasiswa untuk mengidentifikasi peluang bisnis dan menghasilkan ide-ide inovatif dalam mengembangkan menu makanan dan minuman yang sesuai dengan tren pasar dan selera pelanggan.

## **2. Tujuan bagi Institusi Tempat Learning Together**

- a. Mengintegrasikan pembelajaran praktis dan proyek bisnis nyata ke dalam kurikulum untuk merangsang kreativitas dan inovasi di antara mahasiswa.
- b. Menghasilkan lulusan yang tidak hanya memiliki pemahaman teoritis, tetapi juga keterampilan praktis yang diperlukan oleh dunia bisnis, termasuk manajemen bisnis cafe.

- c. Memberikan kontribusi positif kepada komunitas sekitar dengan merangsang perkembangan bisnis lokal, seperti cafe dan eatery, yang dapat meningkatkan ekonomi lokal.
- d. Melibatkan staf dan dosen dalam inisiatif kewirausahaan untuk mendukung dan menginspirasi mahasiswa dalam pengembangan bisnis mereka.

### **3. Tujuan Bagi STIAMAK**

- a. Melalui program wirausaha merdeka STIAMAK mendapatkan peningkatan kompetensi dan daya kerja mahasiswa terutama dalam pengembangan kualitas mahasiswa yang mampu bersaing di dunia kerja maupun di dunia wirausaha.
- b. Melalui program MBKM wirausaha merdeka, mahasiswa yang terjun langsung untuk melakukan kegiatan-kegiatan wirausaha yang dapat membantu STIAMAK lebih dikenal oleh masyarakat.

#### **1.2.2 Manfaat Learning Together MBKM Wirausaha Merdeka**

Dengan adanya kegiatan Learning Together MBKM Wirausaha Merdeka yang dilakukan oleh mahasiswa di Universitas Ciputra Surabaya, ada beberapa manfaat yang bisa saya ambil dari MBKM Wirausaha Merdeka salah satunya program Learning Together yang memiliki manfaat bagi mahasiswa Perguruan Tinggi dan instansi yang terkait. Berikut manfaat Learning Together:



1. Memberikan pemahaman dan pembelajaran pada praktik strategi bisnis yang di harapkan bermanfaat dan berkontribusi positif bagi mahasiswa kedepannya.
2. Mendorong sikap pembelajaran berkelanjutan dengan terus memperbarui pengetahuan dan keterampilan dalam menghadapi tren bisnis dan pasar.
3. Meningkatkan prospek karir dengan wawasan praktis dan pemahaman tentang kopetensi dan kompetis bisnis yang akan di jalankan.

Dengan demikian, laporan ini akan mencerminkan perjalanan mahasiswa dalam mengembangkan bisnis café dan mempertahankan citra rasa terhadap berbagai menu makanan dan minuman, sekaligus memberikan wawasan yang dapat dijadikan referensi oleh pihak-pihak yang tertarik dalam pengembangan bisnis cafe yang berkelanjutan dan sukses buat masa yang akan datang.

## **BAB II**

### **GAMBARAN UMUM PADA PROGRAM MBKM**

#### **2.1 Sejarah Singkat Pada Program MBKM**

##### **2.1.1 Sejarah awal pembentukan ada nya program MBKM Wirausaha Merdeka**

Program Merdeka Belajar-Kampus Merdeka (MBKM) resmi diluncurkan oleh Menteri Pendidikan dan Kebudayaan pada awal tahun 2020 melalui beberapa peraturan. Program MBKM diharapkan dapat menjawab tantangan Perguruan Tinggi untuk menghasilkan lulusan yang sesuai perkembangan zaman, kemajuan IPTEK, tuntutan dunia usaha dan dunia industri, maupun dinamika masyarakat. Program MBKM yang diluncurkan oleh Kementerian terdiri 8 (delapan) program yang kesemuanya memberikan hak kepada mahasiswa untuk belajar di luar program studi maksimum 3 (tiga) semester setara maksimum 60 sks.

Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi (Kemendikbudristek) pada tahun 2023 kembali membuka kesempatan bagi mahasiswa yang ingin belajar berwirausaha lewat program Wirausaha Merdeka 2023 yang merupakan bagian dari Kampus Merdeka.

Program Wirausaha Merdeka bertujuan untuk memberdayakan mahasiswa dengan pengetahuan, keterampilan, dan dukungan yang diperlukan untuk memulai bisnis mereka sendiri. Program ini diinisiasi oleh Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi (Kemendikbudristek) dan

berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk perguruan tinggi dan mitra industri. Salah satu fokus utama dari Program Wirausaha Merdeka adalah memberikan pendidikan kewirausahaan yang komprehensif kepada mahasiswa. Ini dilakukan melalui penyelenggaraan berbagai workshop, pelatihan, dan program pengembangan diri yang menekankan aspek bisnis dan manajemen. Mahasiswa diberikan pengetahuan tentang konsep dasar bisnis, pemodelan bisnis, pemasaran, manajemen keuangan, dan strategi pertumbuhan bisnis.

Selain itu, Program Wirausaha Merdeka juga menyediakan akses ke mentor dan konsultan bisnis yang berpengalaman. Mahasiswa mendapatkan kesempatan untuk berinteraksi langsung dengan para praktisi bisnis sukses yang dapat memberikan panduan, saran, dan wawasan berharga dalam memulai dan mengelola bisnis. Ini membantu mahasiswa untuk memahami tantangan yang mereka hadapi serta mengasah keterampilan kepemimpinan dan keberanian mengambil risiko.

Berkaca pada tahun 2022, program Wirausaha Merdeka ini telah diikuti oleh sebanyak 47.723 pendaftar, 11.524 peserta, 453 perguruan tinggi asal peserta, dan 12 perguruan tinggi pelaksana program. “Partisipasi mahasiswa dalam Program Wirausaha Merdeka merupakan kesempatan emas yang sayang untuk dilewatkan, terutama untuk para mahasiswa yang memiliki minat dan bakat di bidang wirausaha,” kata Menteri Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi, Nadiem Makarim dalam laman Wirausaha Merdeka, dikutip Jumat (31/3/2023). Sivitas akademika, simak informasi detail program dibawah ini.

Dalam pelaksanaan Program Wirausaha Merdeka (WMK) melibatkan beberapa pihak, diantaranya: Mahasiswa, Perguruan Tinggi (PT) Pelaksana Program, dan Perguruan Tinggi Asal Mahasiswa. Program Wirausaha Merdeka 2023 ini tentunya mempunyai tujuan serta manfaat bagi mahasiswa dan perguruan tinggi. Berikut manfaat mengikuti Wirausaha Merdeka 2023 untuk mahasiswa:

1. Memberikan pengalaman praktis bagi mahasiswa dalam kegiatan wirausaha melalui proses pembekalan mindset dan kompetensi kewirausahaan, pengembangan, dan penciptaan konsep usaha, praktek, dan pengembangan wirausaha.
2. Memiliki kompetensi dalam menganalisa usaha dan penciptaan peluang usaha.
3. Memiliki peningkatan kemampuan daya kerja yang pada akhirnya akan meningkatkan kualitas dan kapasitas lulusan Perguruan Tinggi.
4. Kesempatan untuk dapat belajar di luar kampus untuk mengembangkan ilmu di bidang kewirausahaan.
5. Program ini juga akan memberikan manfaat bagi mahasiswa untuk mendapatkan pengakuan SKS dari rangkaian kegiatan yang dilakukan sebesar setara 20 SKS.

Mahasiswa yang mengikuti Wirausaha Merdeka 2023 ini nantinya akan melalui tiga tahap pembelajaran, antara lain:

### **1. *Pre Immersion***

Pada tahap ini mahasiswa akan belajar seputar pengetahuan dan kemampuan dasar wirausaha. Lewat ini, mahasiswa diharapkan dapat meningkatkan pola pikirnya sehingga dapat memvalidasi ide bisnis yang dimiliki bersama dosen kewirausahaan, praktisi, dan *coach*.

### **2. *Immersion***

Tahapan *immersion* ini melibatkan mahasiswa langsung untuk melihat proses bisnis secara nyata dengan melakukan onboarding di UMKM. Langkah ini bertujuan meningkatkan kompetensi mahasiswa dalam menyusun model bisnis dan membuat *prototype* yang tervalidasi.

### **3. *Post Immersion***

Tahap *post immersion* ini merupakan proses market validation dan feasibility study yang dapat memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk memulai bisnisnya. Dengan langkah ini, diharapkan mahasiswa bisa menjalankan bisnisnya sesuai dengan rencana awal.

Seiring dengan perubahan dinamis dalam perekonomian global, MBKM Wirausaha Merdeka juga terus beradaptasi dan mengembangkan program-programnya. Berbagai inovasi dan penyesuaian terus dilakukan untuk memastikan bahwa program ini tetap relevan dan efektif dalam mempersiapkan mahasiswa untuk menjadi pengusaha yang sukses di masa depan. Dengan dukungan dari pemerintah, lembaga pendidikan, dan berbagai pemangku kepentingan lainnya, MBKM Wirausaha Merdeka menjadi salah satu tonggak

penting dalam menciptakan ekosistem pendidikan yang mendukung perkembangan kewirausahaan di Indonesia.

Dengan demikian, MBKM Wirausaha Merdeka bukan hanya sekadar program pendidikan, tetapi sebuah gerakan yang mendorong semangat kewirausahaan di kalangan mahasiswa Indonesia. Melalui pendekatan yang holistik dan komprehensif, program ini bertujuan untuk menciptakan generasi muda yang tidak hanya memiliki pengetahuan akademis yang kokoh, tetapi juga memiliki jiwa kewirausahaan yang kuat untuk menghadapi tantangan masa depan. Dengan adanya MBKM Wirausaha Merdeka, diharapkan akan muncul lebih banyak pengusaha muda yang kreatif, inovatif, dan mampu membawa perubahan positif dalam dunia bisnis dan masyarakat secara luas.



**Gambar 2. 1 Alur Tahapan Wirausaha Merdeka**

Sumber. Tahapan Wirausaha Merdeka

### 2.1.2 Deskripsi Singkat Wirausaha Merdeka

Wirausaha Merdeka adalah inisiatif program dari pemerintah Indonesia yang bertujuan untuk memberdayakan mahasiswa dan lulusan perguruan tinggi dalam mengembangkan keterampilan wirausaha dan membantu mereka

memulai usaha sendiri. Program ini menciptakan lingkungan yang mendukung pengembangan keterampilan kewirausahaan, memberikan akses kepada sumber daya dan pelatihan, serta memberikan dukungan finansial untuk mendorong mahasiswa dan lulusan perguruan tinggi untuk menjadi wirausahawan yang sukses.

Wirausaha Merdeka tidak hanya memberikan fokus pada aspek bisnis, tetapi juga mendorong mahasiswa untuk memiliki sikap kreatif, inovatif, dan tanggap terhadap peluang bisnis yang ada di sekitarnya. Melalui program ini, diharapkan dapat menumbuhkan generasi wirausaha yang mampu menciptakan lapangan kerja, meningkatkan daya saing ekonomi, dan berkontribusi positif terhadap pembangunan ekonomi Indonesia.

Program ini mendorong peserta untuk mampu membuat dan memvalidasi model bisnis serta prototype-nya dengan pendalaman pada strategi berkelanjutan di empat area: ekonomi, lingkungan, sosial, dan tata kelola sesuai dengan konteks bisnis masing-masing. Peserta akan mempunyai data lingkungan bisnis yang akan dimasuki, data pasar, dan kebutuhan atau masalahnya, daftar supplier, model bisnis, konsep operasional, konsep financial, konsep team building, dan konsep action plan yang berdasarkan pada konsep sustainability.

Pelaksanaan Program Wirausaha Merdeka sendiri meliputi pembekalan kompetensi kewirausahaan, peningkatan skill wirausaha melalui praktikum/magang, peningkatan pengalaman wirausaha melalui

pengembangan ide atau implementasi bisnis, atau kegiatan lain yang bertujuan meningkatkan kompetensi mahasiswa dalam berwirausaha.

### **2.1.3 Tujuan Program Wirausaha Merdeka**

1. Mengurangi Pengangguran
2. Meningkatkan Keterampilan Wirausaha
3. Mendorong Inovasi dan Kreativitas
4. Memberikan Pemahaman Mendalam tentang Dunia Bisnis

### **2.1.4 Logo Wirausaha Merdeka**



**Gambar 2. 2 Logo Wirausaha Merdeka**

Sumber. Wirausaha Merdeka



## 2.2 Struktur Organisasi

### 2.2.1 Tugas dan Tanggung Jawab



Gambar 2.3 Struktur, Organisasi, dan Tanggung Jawab

Sumber. WMK UC Kopi Link

Bahwa dalam program Wirausaha Merdeka ini memiliki tugas dan tanggung jawab sesuai posisi seperti:

1. CEO (*Chief Executive Officer*) : Muhammad Yusuf Andi Baharuddin/CEO (*Chief Executive Officer*) memiliki tugas dan tanggung jawab untuk Membangun strategi dan menentukan arah bisnis, Menerapkan rencana bisnis, Mengawasi performa dalam sebuah bisnis, dan memotivasi kepada bawahannya/karyawannya.
2. CMO (*Chief Marketing Officer*) : Bayu Setiawan/CMO (*Chief Marketing Officer*) memiliki tugas dan tanggung jawab untuk Menentukan Tujuan

dan Pencapaian Pemasaran, Menganalisis Strategi Bisnis, Memahami Praktik Marketing Terbaru.

3. CTO (*Chief Technology Officer*) : Fadilatul Muawanah/CTO (*Chief Technology Officer*) memiliki tugas dan tanggung jawab penuh atas segala kegiatan teknologi dan informasi yang ada di dalam bisnis.
4. CFO (*Chief Financial Officer*) : Ayu Romadoni/CFO (*Chief Financial Officer*) memiliki tugas dan tanggung jawab dalam bertanggung jawab mengelola divisi keuangan (melacak arus kas, perencanaan keuangan, menganalisis kekuatan dan kelemahan keuangan perusahaan, mengusulkan tindakan korektif, dan memastikan laporan keuangan perusahaan akurat tepat waktu).
5. COO (*Chief Operating Officer*) : Michelly Ketslina/COO (*Chief Operating Officer*) memiliki tugas dan tanggung jawab dalam melakukan pengawasan dan pengambil keputusan terkait operasional bisnis. Memiliki tanggung jawab untuk menyelesaikan masalah perusahaan melalui ranah operasional (komunikasi, kolaborasi, improvisasi, rekrutmen, analisis operasional, dan implementasi strategi).

## **2.3 Aktifitas Wirausaha Merdeka**

### **2.3.1 Aktivitas Wirausaha Merdeka**

Adapun rangkaian aktivitas selama program Wirausaha Merdeka di Universitas Ciputra Surabaya antara lain :

**1. Bimbingan Teknis**

Pengenalan program Wirausaha Merdeka dan pengenalan pihak kampus pelaksana program.

**2. Pendaftaran**

Melakukan pendaftaran ke kampus pelaksana program dan melengkapi berkas-berkas yang dibutuhkan.

**3. Seleksi**

Penyeleksian peserta mana saja yang memenuhi kriteria dan persyaratan yang diberikan oleh kampus pelaksana program.

**4. Penerimaan Peserta**

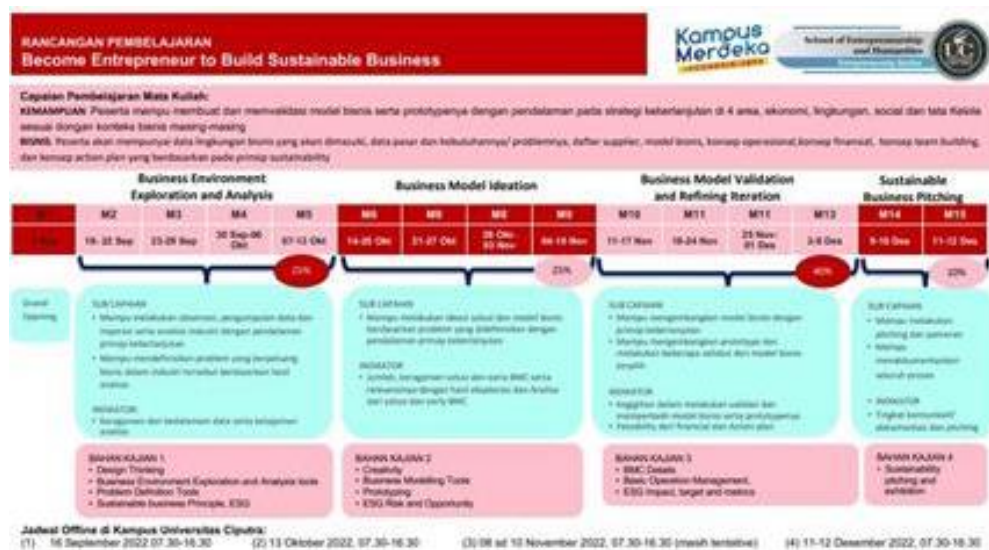
Penerimaan peserta yang sudah memenuhi persyaratan dan kriteria yang telah ditentukan oleh kampus pelaksana program.

**5. *Grand Opening***

Penyambutan mahasiswa yang telah lolos seleksi dan pengenalan bagaimana proses perkuliahan selama program berlangsung.

**6. Perkuliahan**

Perkuliahan selama program berlangsung memiliki target capaian yang diharapkan dapat tercapai secara tepat waktu.

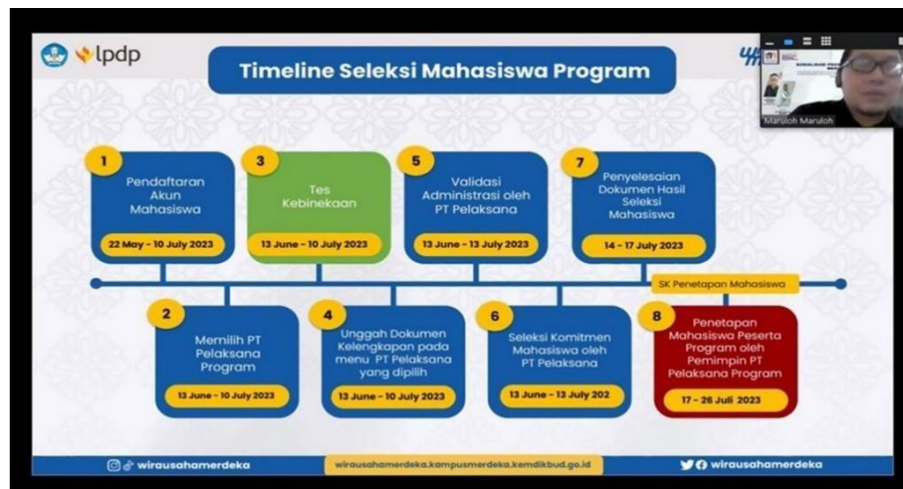


Gambar 2. 4 Rancangan Pembelajaran

Sumber.kampus merdeka

Dalam program Wirausaha Merdeka yang dapat mengkonversi setara 20 SKS mata kuliah. Kegiatan Perkuliahannya adalah sebagai berikut :

1. Tatap muka/interaksi 20 x 50 menit, sekitar 17 jam seminggu dibagi menjadi dua hari yaitu : Jum'at (awal minggu) dan Kamis (akhir minggu) masing-masing 8,5 jam.
2. Terstruktur dan mandiri di lokasi bisnis masing-masing, 40 jam per minggu, yaitu Sabtu sampai dengan Rabu.
3. Jadwal offline di kampus Universitas Ciputra Surabaya:
  - a. 25 Agustus 2023 – 2 Desember 2023
  - b. 18-19 Oktober 2023 (Demo Day)
  - c. 1-2 Desember 2023 (Launching+penutupan Day)



Gambar 2. 5 Aktivitas Wirausaha Merdeka

Sumber. Wmk UC 2023

## 2.4 Pilar-Pilar Program MBKM

### 1. Peningkatan Prestasi Akademik:

Memberikan dukungan kepada mahasiswa untuk mencapai prestasi akademik yang lebih baik. Mendorong partisipasi aktif dalam kegiatan akademik, seperti seminar, workshop, dan penelitian.

### 2. Pemberian Beasiswa Bidikmisi:

Memberikan bantuan biaya pendidikan kepada mahasiswa kurang mampu yang memenuhi syarat Bidikmisi. Membantu mahasiswa untuk fokus pada studi mereka tanpa terkendala masalah keuangan.

### 3. Pengembangan Soft Skills:

Melibatkan mahasiswa dalam kegiatan pengembangan soft skills, seperti keterampilan komunikasi, kepemimpinan, dan kerjasama tim. Mendukung mahasiswa dalam mengembangkan kemampuan non-akademik yang penting untuk kesuksesan di dunia kerja.

**4. Peningkatan Keterampilan Bahasa:**

Menyediakan peluang bagi mahasiswa untuk meningkatkan keterampilan bahasa, baik bahasa Indonesia maupun bahasa asing. Memfasilitasi pelatihan dan kursus bahasa untuk mendukung pengembangan kompetensi mahasiswa.

**5. Peningkatan Keterampilan Keahlian:**

Memberikan akses kepada mahasiswa untuk mengembangkan keterampilan keahlian yang relevan dengan bidang studi masing-masing. Mendorong partisipasi dalam kegiatan ekstrakurikuler atau organisasi yang sesuai dengan minat dan bakat mahasiswa.

**6. Pengembangan Kepribadian:**

Mendukung pengembangan kepribadian mahasiswa melalui berbagai kegiatan, termasuk pelatihan kepemimpinan, mentoring, dan konseling.

**7. Monitoring dan Evaluasi:**

Melakukan pemantauan dan evaluasi secara berkala terhadap kemajuan mahasiswa dalam mencapai tujuan akademik dan pengembangan diri. Memberikan dukungan tambahan bagi mahasiswa yang memerlukan bantuan khusus.

## **2.5 Proses Implementasi MBKM**

### **1. Perencanaan:**

- a. Identifikasi sasaran dan tujuan program MBKM.
- b. Rancang rencana strategis dan operasional untuk mencapai tujuan tersebut.
- c. Tentukan kriteria seleksi untuk mendapatkan manfaat dari program.

### **2. Penyuluhan dan Informasi:**

- a. Sosialisasikan program MBKM kepada mahasiswa dan pihak-pihak terkait.
- b. Berikan informasi tentang syarat, manfaat, dan prosedur pendaftaran.
- c. Fasilitasi sesi penyuluhan untuk menjawab pertanyaan dan memberikan klarifikasi.

### **3. Pendaftaran dan Seleksi:**

- a. Buka proses pendaftaran secara terbuka dan transparan.
- b. Lakukan seleksi sesuai dengan kriteria yang telah ditetapkan.
- c. Umumkan hasil seleksi kepada peserta.

### **4. Pendampingan dan Bimbingan:**

- a. Sediakan pendampingan untuk membantu mahasiswa memahami manfaat program dan mengelola tugas akademik.
- b. Lakukan pembinaan dan bimbingan secara berkala untuk memonitor kemajuan akademik dan non-akademik mahasiswa.

**5. Pelatihan dan Pengembangan:**

- a. Tawarkan pelatihan dan pengembangan soft skills sesuai kebutuhan mahasiswa.
- b. Ajak mahasiswa untuk mengikuti kegiatan ekstrakurikuler atau pelatihan yang dapat meningkatkan keterampilan mereka.

**6. Pemberian Beasiswa:**

- a. Sesuaikan proses pencairan beasiswa dengan kebutuhan mahasiswa.
- b. Pastikan proses administrasi berjalan lancar untuk memastikan bantuan finansial diberikan tepat waktu.

**7. Evaluasi dan Monitoring:**

- a. Lakukan evaluasi berkala terhadap pelaksanaan program.
- b. Monitor kemajuan akademik dan partisipasi mahasiswa.
- c. Identifikasi potensi perbaikan atau penyesuaian program berdasarkan hasil evaluasi.

**8. Pelaporan dan Komunikasi:**

- a. Sediakan laporan rutin kepada pihak berwenang, pihak universitas, dan pihak terkait.
- b. Jalin komunikasi efektif dengan semua pemangku kepentingan untuk menjaga transparansi dan akuntabilitas program.

**9. Penyempurnaan Program:**

- a. Perbarui program secara berkala berdasarkan evaluasi dan umpan balik dari mahasiswa dan pelaksana program.



- b. Pertimbangkan perubahan kebijakan atau peningkatan prosedur untuk meningkatkan efektivitas program.

**10. Kolaborasi dengan Pihak Eksternal:**

- a. Jalin kerjasama dengan pihak eksternal, seperti perusahaan atau lembaga penelitian, untuk menyediakan peluang-peluang pengembangan bagi mahasiswa.

**2.6 Sistem Evaluasi dan Penjaminan Mutu**

**1. Standar Kualitas:**

- a. Tetapkan standar kualitas untuk berbagai aspek pendidikan tinggi, termasuk proses pembelajaran, penelitian, pengabdian kepada masyarakat, dan manajemen institusi.
- b. Standar ini harus sesuai dengan kerangka kerja regulasi nasional dan internasional.

**2. Proses Evaluasi Internal:**

- a. Adakan evaluasi internal secara berkala untuk menilai pencapaian institusi terhadap standar kualitas yang ditetapkan.
- b. Libatkan berbagai pihak internal, termasuk dosen, mahasiswa, dan staf administratif dalam proses evaluasi.

**3. Sistem Monitoring:**

- a. Implementasikan sistem monitoring yang efektif untuk melacak berbagai indikator kualitas, seperti tingkat kelulusan, kepuasan mahasiswa, dan kualitas dosen.

- b. Perbarui data secara berkala untuk memastikan bahwa informasi yang digunakan dalam evaluasi mutu adalah akurat dan relevan.

**4. Pengumpulan dan Analisis Data:**

- a. Kumpulkan data berkala terkait kinerja akademik dan administratif institusi.
- b. Analisis data untuk mengidentifikasi tren, potensi masalah, dan area yang memerlukan perbaikan.

**5. Evaluasi Proses Pembelajaran:**

- a. Evaluasi secara rutin proses pembelajaran, termasuk metode pengajaran, materi pembelajaran, dan penggunaan teknologi dalam pembelajaran.
- b. Gunakan umpan balik dari mahasiswa dan dosen untuk meningkatkan kualitas pembelajaran.

**6. Pengukuran Kepuasan Mahasiswa dan Stakeholder:**

- a. Lakukan survei secara berkala untuk mengukur tingkat kepuasan mahasiswa terhadap layanan pendidikan dan fasilitas.
- b. Libatkan stakeholder eksternal, seperti perusahaan dan masyarakat, dalam evaluasi kualitas institusi.

**7. Evaluasi Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat:**

- a. Evaluasi kinerja penelitian dan pengabdian kepada masyarakat untuk memastikan relevansi, dampak, dan keberlanjutan kegiatan tersebut.

- b. Tetapkan indikator kualitas yang dapat digunakan untuk menilai kontribusi institusi dalam penelitian dan pengabdian kepada masyarakat.

#### **8. Pelatihan dan Pengembangan Dosen:**

- a. Sediakan program pelatihan dan pengembangan dosen untuk meningkatkan kualitas pengajaran dan penelitian.
- b. Evaluasi secara berkala efektivitas program pelatihan dan perluasan keterampilan dosen.

#### **9. Sistem Akreditasi:**

- a. Partisipasi dalam sistem akreditasi nasional atau internasional untuk mendapatkan pengakuan formal atas kualitas institusi.
- b. Ikuti proses akreditasi dan terus perbarui dokumentasi yang diperlukan.

#### **10. Perbaikan Berkelanjutan:**

- a. Implementasikan siklus perbaikan berkelanjutan untuk merespons temuan evaluasi dan meningkatkan efektivitas sistem penjaminan mutu.
- b. Libatkan seluruh komunitas akademis dalam identifikasi dan implementasi perbaikan. Kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan lewat penciptaan.

## **BAB III**

### **LANDASAN TEORI**

#### **3.1 Inovasi Menu**

Menu merupakan daftar makanan dan minuman yang dapat dipilih oleh tamu. Inovasi menu merupakan penerapan penemuan baru untuk menghasilkan sebuah menu baru yang memiliki nilai tambah. Hal tersebut menghasilkan adanya keragaman menu. Keragaman menu adalah banyaknya menu yang ditawarkan. Menurut Engles keragaman menu adalah produk yang lengkap merujuk pada ketersediaan jenis produk untuk dikonsumsi, digunakan konsumen dan diproduksi oleh produsen. Menu yang beragam mengacu pada keluasan, kedalaman, ketersediaan menu saat pembelian dan kualitas produk yang ditawarkan (Mubayyanah et al., 2021).

Hal penting yang menjadi tantangan adalah kemampuan menciptakan inovasi. Bidang usaha harus mampu meningkatkan kompetensi usahanya dalam menjaga keberlangsungan usahanya, terutama karena persaingan semakin meningkat. Inovasi merupakan salah satu kunci dalam menjalankan sebuah usaha (Purbaningrum, 2020).

Inovasi melibatkan kreativitas dan eksperimen untuk produk, jasa baru, dan kepemimpinan teknologi melalui riset dan pengembangan (Nizam et al., 2020). Wirausaha dituntut untuk mampu menciptakan ide-ide baru, menawarkan produk yang inovatif, dan meningkatkan kinerja layanan. Inovasi adalah cara wirausaha untuk menghadapi persaingan pasar dan pengelolaan bisnis yang berkelanjutan.

Ada pun langkah-langkah atau metode yang digunakan dalam mengembangkan menu inovatif.

1. Keterlibatan mahasiswa dalam Program Learning Together Wirausaha Merdeka.
2. Pengaruh inovasi menu terhadap keberlanjutan bisnis dengan menganalisis dampak positif inovasi menu terhadap daya tarik pelanggan.
3. Perubahan dalam volume penjualan atau pertumbuhan bisnis yang dapat diatribusikan pada inovasi menu.
4. Respon pelanggan dan penerimaan pasar. Tanggapan pelanggan terhadap inovasi menu baru.
5. Perubahan tren atau preferensi pasar yang dapat diamati.
6. Kontribusi program learning together wirausaha merdeka. Bagaimana program tersebut mendukung implementasi inovasi di Elmar Cafe dan Eatery.
7. Dampak kolaborasi antara mahasiswa dan bisnis lokal terhadap pengembangan inovasi.
8. Perubahan tren atau preferensi pasar yang dapat diamati.

Tantangan dan pembelajaran dalam proses inovasi menu yaitu :

1. Rekomendasi untuk keberlanjutan bisnis. Saran untuk meningkatkan keberlanjutan bisnis melalui terus-menerus mengembangkan inovasi menu.
2. Strategi untuk mempertahankan daya saing.
3. Proses pengembangan menu inovatif.

### 3.2 Bisnis Berkelanjutan

Pengertian Bisnis Berkelanjutan Istilah Sustainable business sudah populer diterapkan oleh banyak perusahaan di dunia. Sederhananya, setiap pelaku usaha ingin usahanya dapat bertahan lama dan menghasilkan keuntungan yang konsisten, bahkan tidak sedikit pelaku usaha memiliki ekspektasi bahwa usahanya dapat maju dan berkembang di tengah persaingan pasar yang ketat ini. Ekspektasi inilah yang kemudian diwujudkan dengan menjalankan bisnis yang berkelanjutan. Bisnis berkelanjutan (Sustainable business) merupakan bisnis yang memberikan manfaat baik dalam jangka waktu pendek maupun jangka waktu panjang secara berkesinambungan atau konsisten.

Sustainable business pada dasarnya merupakan sebuah istilah dari bahasa Inggris yang terdiri dari dua kata, yaitu sustainable yang artinya ‘berkelanjutan’ dan business yang artinya ‘bisnis’. Jadi, secara harfiah Sustainable business adalah bisnis yang berkelanjutan. Dapat diartikan juga bahwa Sustainable business merupakan bisnis yang memiliki manfaat baik untuk manfaat jangka pendek maupun manfaat untuk jangka panjang dan sifatnya berkelanjutan, bukan hanya sewaktu-waktu saja.

Bisnis yang berkelanjutan merupakan bisnis yang secara terus menerus dapat menerapkan nilai sosial, ekonomi, hukum, perilaku, dan lingkungan di dalam strategi bisnisnya. Bisnis yang berkelanjutan menitikberatkan pada konsep bisnis yang ramah lingkungan, disamping mencari keuntungan sebesar-besarnya. Terdapat 3 poin yang menjadi acuan dari bisnis yang berkelanjutan yaitu, people, profit, dan planet (bumi).

Sebuah bisnis dikatakan berkelanjutan jika perusahaan mampu mencapai tujuan yang ada dalam bisnisnya, dapat meningkatkan nilai dalam jangka waktu yang panjang, serta memiliki konsistensi dalam menjaga apa yang sudah dicapainya. Secara umum, Sustainable business harus mampu mengelola bisnisnya dengan berdasar kepada tiga unsur yang disebut 3P, yaitu:

### **1. *Profit* (Keuntungan)**

Setiap pendirian sebuah bisnis pasti memiliki tujuan utama untuk mendapatkan profit usaha atau keuntungan yang diperoleh dari usaha tersebut. Dengan begitu, bisnis yang terus dikembangkan tidak lain dan tidak bukan adalah untuk mengejar lebih banyak keuntungan. Salah satu cara untuk meningkatkan keuntungan dalam Sustainable business adalah dengan meningkatkan produksi serta efisiensinya dengan menambah biaya modal. Sedangkan, untuk meningkatkan produktivitas bisa dilakukan dengan cara memperbaiki manajemen kerja. Lalu, untuk perbaikan manajemen kinerja dapat dilakukan dengan menyederhanakan proses produksi, mengurangi kegiatan yang kurang efisien, serta melakukan penghematan proses dan waktu. Biaya dapat dibuat lebih efektif dengan pengurangan biaya sebanyak mungkin dan pemakaian bahan seefisien mungkin.

### **2. *People* (Masyarakat)**

Tidak hanya mengejar keuntungan, sebuah bisnis juga memiliki keterkaitan dengan masyarakat sekitar. Perlu diingat bahwa Sustainable business adalah bisnis berkelanjutan yang memberikan manfaat tidak hanya bagi para pemilik bisnis dan pegawainya, namun juga masyarakat. Sebuah bisnis akan mampu

berkembang menjadi lebih besar jika didukung oleh masyarakat. Oleh sebab itu, perlu adanya timbal balik antara bisnis dan masyarakat. Masyarakat memberikan dukungan bagi keberlangsungan bisnis, dan bisnis tersebut membantu memenuhi kebutuhan masyarakat.

### **3. Planet (Lingkungan)**

Masyarakat dan lingkungan tidak bisa dipisahkan karena keduanya merupakan aspek yang sangat penting bagi keberlangsungan bisnis. Lingkungan memiliki keterkaitan dengan berlangsungnya aktivitas manusia, termasuk menjalankan roda bisnis. Sebagai contoh sederhana, sebuah bisnis pasti membutuhkan lahan sebagai tempat berdiri serta melakukan produksi, air untuk minum, udara untuk bernapas, dan lain sebagainya. Agar bisnis tetap berjalan dengan baik, maka perlu adanya penjagaan dan pelestarian lingkungan. Sustainable business adalah bisnis yang mampu memberikan manfaat tidak hanya bagi perusahaan dan masyarakat namun juga lingkungan sekitarnya.

Adapun tujuan bisnis berkelanjutan adalah sebagai berikut:

#### **1. Memperbesar Keuntungan Pembangunan**

Sebuah bisnis menjadi kategori sustainable adalah salah satu langkah untuk memajukan bisnis. Hal ini karena dengan adanya label tersebut masyarakat akan lebih mempercayai bisnis tersebut karena adanya 3P yang menjadi pegangan.

#### **2. Meningkatkan Efisiensi**

Tujuan kedua dari Sustainable business adalah meningkatkan efisiensi demi menjamin keberlangsungan bisnis tersebut. Adanya efisiensi ini akan



membawa banyak dampak bagi perusahaan ke depannya. Efisiensi di dalam kegiatan produksi akan dapat menghemat pengeluaran karena pemakaian yang tidak diperlukan akan lebih dihindari. Selain itu, efisiensi juga membuat hasil produksi menjadi lebih banyak karena akan lebih sedikit bahan yang terbuang.

### **3. Menjaga Kelestarian Alam**

Sustainable business erat kaitannya dengan masalah lingkungan. Sebuah bisnis pasti tidak akan bisa berjalan dengan baik tanpa adanya lingkungan yang sehat dan mendukung. Oleh sebab itu, perusahaan juga harus mampu menjaga lingkungan yang sama artinya dengan menjaga bisnis agar tetap berlangsung. Gagasan tentang Sustainable business adalah pendorong perusahaan untuk melakukan berbagai upaya yang dapat mempertahankan keberlangsungan bisnis. Beberapa cara yang bisa dilakukan untuk menjaga kelangsungan tersebut adalah dengan mengadopsi sistem yang lebih baik maupun menggunakan teknologi yang lebih ramah lingkungan. Dengan adanya pemakaian teknologi atau sistem baru yang lebih ramah lingkungan, maka dampak buruk pada lingkungan dapat dikurangi. Akibatnya, kelestarian lingkungan pun akan lebih terjaga.

## **3.3 Aktivitas Wirausaha Merdeka**

### **3.3.1 Kegiatan Perkuliahan Di Universitas Ciputra Bersama Fasilitator**

Sebagai mahasiswa dalam program Wirausaha Merdeka, telah membawa saya melewati medan yang menarik dan penuh tantangan dalam dunia bisnis. Salah satu aspek penting yang telah saya pelajari adalah seni

mengidentifikasi peluang, merumuskan masalah secara tepat, dan validasi pelanggan dalam konteks membangun dan mengembangkan sebuah bisnis. Pembelajaran saya dimulai ketika saya terlibat dalam salah satu kegiatan pembinaan di dalam program Wirausaha Merdeka ini. Dalam sesi tersebut, kami diajak untuk mengamati dunia sekitar dan mengidentifikasi peluang-peluang yang mungkin terlewatkan oleh banyak orang. Kami belajar untuk membuka pikiran dalam dunia bisnis yang bisa menjadi dasar sebuah ide bisnis yang inovatif.

Pembelajaran yang saya dapat dari para fasilitator adalah peluang bisa muncul dari perubahan tren pasar, pergeseran perilaku konsumen, atau bahkan dari kebutuhan yang belum terpenuhi di masyarakat. Dengan pendekatan ini, saya mulai memahami bahwa setiap permasalahan atau kekosongan dalam masyarakat sebenarnya merupakan peluang untuk menciptakan solusi yang bernilai di pasar. Kita diajarkan bahwa kesuksesan sebuah bisnis tidak hanya ditentukan oleh seberapa bagus produk atau layanan yang kita tawarkan, tetapi juga seberapa baik kita memahami esensi masalah yang ingin kita selesaikan. Dalam sebuah sesi yang memerlukan kita untuk mendefinisikan masalah dengan jelas, kita diharuskan belajar untuk mendengarkan dengan baik, mengajukan pertanyaan pada setiap pertemuan, dan diajarkan bagaimana menggali akar permasalahan untuk merumuskan problem definition yang akurat dan relevan.

Dalam sebuah simulasi bisnis yang kami jalnkan, kami diminta untuk memvalidasi ide bisnis kami dengan calon pelanggan potensial. kami belajar

bahwa memiliki ide yang menarik belum cukup, penting untuk memahami apakah ide tersebut benar-benar memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan. Kami belajar untuk berinteraksi secara aktif dengan calon pelanggan, mengumpulkan umpan balik, dan menerapkan perubahan berdasarkan input yang diterima.

### **3.3.2 Kegiatan Pengisian Logbook**

Kegiatan pengisian Logbook merupakan salah satu pembelajaran dalam program Wirausaha Merdeka yang mana kita diwajibkan melakukan pelaporan kegiatan setiap harinya. Mengisi logbook setiap hari bukan hanya kewajiban, tetapi juga menjadi alat yang bermanfaat untuk memantau perkembangan bisnis yang dijalankan secara sistematis. Logbook ini menjadi salah satu bukti nyata dari dedikasi terhadap pengembangan usaha dan memungkinkan para peserta untuk melihat bagaimana perkembangan dari waktu ke waktu.

Logbook ini menjadi wadah untuk merekam pengalaman, pembelajaran, dan refleksi sehari-hari yang melibatkan aspek identifikasi peluang, perumusan masalah, dan validasi pelanggan. Dalam mengisi logbook, saya memulai dengan mencatat observasi dan pemikiran saya mengenai peluang bisnis yang saya identifikasi. Saya mencatat ide-ide potensial, tren pasar, atau kebutuhan yang belum terpenuhi yang dapat dijadikan dasar untuk membangun suatu usaha. Setiap ide saya dokumentasikan dengan rinci, mencakup pemikiran awal saya dan bagaimana ide tersebut dapat diimplementasikan.

### **3.3.3 Kegiatan Kuliah Tamu**

Kuliah tamu adalah program yang bertujuan untuk memotivasi para mahasiswa dalam program Wirausaha Merdeka dalam pembelajaran bisnis dengan menghadirkan berbagai narasumber yang telah bergelud langsung pada dunia bisnis dan berdampak pada lingkungan disekitarnya. Program seminar ini mengajarkan pada mahasiswa untuk berani memulai bisnis dan menciptakan fondasi yang kuat untuk memahami dinamika bisnis secara menyeluruh.

Dengan adanya seminar kuliah tamu ini, diharapkan dapat memotivasi kemampuan untuk melihat peluang, merumuskan masalah secara efektif, dan memastikan bahwa apa yang kita tawarkan sesuai dengan kebutuhan pasar. Pembelajaran seminar di program Wirausaha Merdeka bukan hanya tentang mengembangkan keterampilan teknis dalam menjalankan bisnis, tetapi juga tentang membentuk pola pikir kewirausahaan yang kreatif, analitis, dan responsif terhadap kebutuhan pasar.

### **3.3.4 Kegiatan Workshop**

Dalam program Wirausaha Merdeka ini Mahasiswa memiliki kesempatan emas untuk mengikuti workshop ekspor impor yang diadakan dalam rangka meningkatkan pemahaman dan keterampilan terkait perdagangan internasional. Workshop ini bukan hanya menjadi peluang untuk memperdalam pengetahuan saya tentang ekspor dan impor, tetapi juga memberikan wawasan yang berharga tentang potensi pasar global untuk bisnis.

Dalam workshop ini, saya belajar tentang proses ekspor dan impor dari ahli perdagangan internasional yang berpengalaman. Salah satu hal pertama yang dibahas adalah pentingnya pemahaman terhadap regulasi dan prosedur di bidang ekspor impor. Saya mendapatkan penjelasan rinci mengenai dokumen-dokumen yang diperlukan, peraturan bea cukai, serta perbedaan dalam kebijakan perdagangan antar negara.

Workshop juga mencakup informasi tentang dukungan pemerintah dan lembaga terkait yang dapat membantu pengusaha dalam mengembangkan bisnis internasional mereka. Sumber daya seperti insentif ekspor, layanan konsultasi perdagangan, dan pusat informasi perdagangan menjadi fokus dalam memahami bagaimana mengakses dukungan yang tersedia untuk pelaku usaha.

### **3.3.5 Kegiatan Mentoring Bersama DPL**

Proyek yang saya gali dalam kerangka Wirausaha Merdeka adalah pendirian sebuah usaha kecil di bidang kuliner dengan fokus pada makanan organik dan sehat. Dalam presentasi pertama saya, saya memaparkan konsep bisnis, target pasar, dan strategi pemasaran awal yang telah saya rancang. Dosen pembimbing lapangan memberikan masukan yang sangat berharga pada setiap pertemuan.

Dalam setiap presentasi, program Learning Together menjadi elemen kunci saya untuk mendiskusikan bagaimana kolaborasi dan partisipasi aktif dalam program ini dengan meningkatkan kualitas proyek saya dan kelompok

saya. Bersama dengan mahasiswa lainnya, kita berbagi pengalaman, pengetahuan, dan pandangan unik yang membantu kita melihat aspek bisnis dari berbagai sudut pandang. Diskusi kelompok dan sesi pembelajaran bersama memberikan platform untuk belajar satu sama lain, mengeksplorasi ide-ide baru, dan merumuskan solusi kreatif untuk tantangan yang dihadapi.

Salah satu aspek yang paling berkesan dari program Learning Together adalah kesempatan untuk terlibat langsung dengan UMKM setempat. Kami diberikan peluang untuk mengunjungi dan bekerja sama dengan pelaku usaha lokal, belajar tentang keberhasilan dan hambatan mereka, serta memperoleh wawasan mendalam tentang operasional bisnis di tingkat mikro. Ini memberikan dimensi nyata pada pembelajaran saya dan membuka mata saya terhadap dinamika bisnis lokal yang mungkin tidak saya temui dalam teori kelas.

### **3.3.6 Kegiatan Demo Day**

Demo Day di Universitas Ciputra Surabaya merupakan peristiwa krusial dalam rangkaian Wirausaha Merdeka. Acara ini berlangsung selama dua hari yang penuh dengan presentasi, pameran produk, dan sesi tanya jawab yang melibatkan dosen, mentor, dan tamu undangan. Pada hari pertama, peserta, termasuk saya yang fokus pada pengembangan sosis dan nugget dari ikan kembung, mendapatkan kesempatan untuk memamerkan produk di booth masing-masing. Pameran ini memungkinkan interaksi langsung dengan pengunjung, memperkenalkan produk, dan menjelaskan nilai tambah yang

ditawarkan. interaksi dengan konsumen menjadi jendela utama untuk memahami preferensi mereka. Selama pameran dan penjualan langsung, saya mendapatkan umpan balik yang berharga. Konsumen memberikan masukan mengenai rasa, tekstur, dan tata letak produk, membuka pintu untuk peningkatan yang berkelanjutan.

### **3.3.7 *Launching Day***

Day di Mall Ciputra World Surabaya menjadi salah satu momen puncak dalam perjalanan bisnis produk frozen food saya, khususnya sosis dan nugget dari bahan ikan kembung. Acara ini berlangsung selama dua hari dan dirancang untuk memberikan pengalaman langsung kepada pelanggan potensial. Selama acara *Launching Day*, interaksi dengan pelanggan menjadi fokus utama. Tim saya berusaha menciptakan suasana yang ramah dan mengundang untuk mendorong kunjungan dan keterlibatan pelanggan. Kami memanfaatkan stan pameran yang menarik perhatian, menyediakan sampel produk, dan menyelenggarakan berbagai aktivitas menarik untuk menarik perhatian pengunjung.

*Launching Day* bukan hanya kesempatan untuk memperkenalkan produk, tetapi juga untuk melakukan penjualan langsung. Kami menawarkan promo khusus, diskon peluncuran, dan paket eksklusif untuk pembelian di tempat. Dengan menawarkan pengalaman tastings dan menampilkan variasi kreatif dalam penyajian produk, kami berharap dapat mengonversi minat menjadi penjualan.

Selama dua hari acara, penjualan langsung menjadi salah satu indikator keberhasilan kami. Kami menjaga keandalan persediaan produk, menyediakan layanan pelanggan yang cepat tanggap, dan memberikan pengalaman berbelanja yang menyenangkan kepada pengunjung. Setiap transaksi menjadi kesempatan untuk membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan dan meningkatkan kesadaran merek. Ini adalah langkah awal yang kuat dalam memperkenalkan produk kami ke pasar, membangun hubungan positif dengan konsumen, dan menciptakan momentum positif untuk pertumbuhan bisnis kami di masa depan.

### **3.4 Inovasi dalam Bisnis Kuliner**

#### **1. Menu Kreatif:**

- a. Inovasi dalam bisnis kuliner mencakup pengembangan menu yang kreatif dan unik. Ini bisa melibatkan penemuan dan penyajian hidangan baru yang menarik dan tidak biasa terhadap para pelanggan/customer.

#### **2. Teknik Memasak dan Presentasi:**

- a. Penerapan teknik memasak baru atau pendekatan inovatif dalam penyajian hidangan dapat menjadi daya tarik utama pada pelanggan/customer yang akan memesan makanan/minuman. Misalnya, penggunaan teknologi modern dalam proses memasak atau presentasi yang artistik.



**3. Bahan Baku Lokal dan Berkelanjutan:**

- a. Mengintegrasikan bahan baku lokal dan berkelanjutan dapat dianggap sebagai inovasi, mengingat tren konsumen yang semakin peduli terhadap asal usul dan keinginan bahan baku makanan yang akan di buat masakan kepada pelanggan/customer.

**4. Pengalaman Pelanggan:**

- a. Inovasi dalam bisnis kuliner tidak hanya terbatas pada makanan, tetapi juga pada pengalaman pelanggan. Konsep restoran atau kafe yang unik, permainan cahaya, atau hiburan dapat meningkatkan pengalaman pelanggan dan memberikan rasa nyaman pada lingkungan nya.

**5. Penggunaan Teknologi:**

- a. Mengintegrasikan teknologi dalam operasional bisnis, seperti penggunaan aplikasi pemesanan online, pembayaran digital, atau sistem pengelolaan inventaris yang cerdas, merupakan bentuk inovasi.

**6. Kolaborasi dan Fusion:**

- a. Kolaborasi antara koki, penyedia bahan makanan, atau bahkan dengan bisnis lainnya dapat menciptakan fusion menu yang menarik dan unik. Penggabungan elemen dari berbagai budaya atau jenis masakan juga dapat dianggap sebagai inovasi.

**7. Diet dan Kebutuhan Khusus:**

- a. Mempertimbangkan kebutuhan diet khusus, seperti makanan vegetarian, vegan, atau bebas gluten, dan menyajikannya dengan cara

yang kreatif dapat dianggap sebagai inovasi yang responsif terhadap perubahan tren dan preferensi konsumen.

#### **8. Kemasan dan Presentasi:**

- a. Inovasi juga bisa terjadi pada kemasan produk atau presentasi hidangan. Kemasan yang ramah lingkungan atau penyajian yang artistik dapat memberikan nilai tambah pada bisnis kuliner.\

#### **9. Keberlanjutan:**

- a. Melakukan aktivitas dalam operasional bisnis, seperti penggunaan bahan ramah lingkungan, mengurangi limbah, atau mendukung petani lokal, dapat dianggap sebagai inovasi dalam konteks bisnis kuliner.

#### **10. Tanggapan Terhadap Tren:**

- a. Bisnis kuliner yang responsif terhadap tren dan selalu berusaha memperbarui dan meningkatkan menu mereka dapat dianggap inovatif.

### **3.5 Menu Hubungan Inovasi dan Keberlanjutan Bisnis di Bisnis Kuliner**

#### **1. Menu Diversifikasi:**

- a. Inovasi: Menambahkan variasi dan pilihan baru dalam menu pada bisnis cafe.
- b. Keberlanjutan: Diversifikasi menu dapat menarik pelanggan baru dan meningkatkan daya tahan bisnis terhadap perubahan tren dan preferensi pelanggan.

**2. Pemanfaatan Bahan Lokal dan Berkelanjutan:**

- a. Inovasi: Menggunakan bahan-bahan lokal dan berkelanjutan dalam penyusunan menu.
- b. Keberlanjutan: Mendukung petani lokal, mengurangi jejak karbon, dan menciptakan citra bisnis yang peduli lingkungan pada bisnis cafe.

**3. Pengembangan Hidangan Ramah Lingkungan:**

- a. Inovasi: Merancang hidangan dengan mempertimbangkan jejak karbon dan dampak lingkungan.
- b. Keberlanjutan: Mendorong kesadaran lingkungan di kalangan pelanggan terutama pada kalangan milenial/anak muda dan mendukung citra bisnis yang bertanggung jawab.

**4. Kemitraan dengan Pemasok Lokal:**

- a. Inovasi: Membangun kemitraan erat dengan pemasok lokal untuk mendapatkan bahan baku berkualitas tinggi dan Kerjasama dengan pemasok lokal.
- b. Keberlanjutan: Mendukung perekonomian lokal, mengurangi jarak tempuh bahan baku yang relative lebih murah, dan menciptakan keterhubungan yang berkelanjutan.

**5. Mengurangi Limbah Pangan:**

- a. Inovasi: Menerapkan metode kreatif untuk mengurangi limbah pangan, seperti daur ulang sisa-sisa makanan.

- b. Keberlanjutan: Mendukung praktik bisnis yang ramah lingkungan dan mengurangi dampak negatif terhadap lingkungan dan pencemaran lingkungan.

**6. Penggunaan Teknologi dalam Penyajian dan Pelayanan:**

- a. Inovasi: Mengadopsi teknologi modern dalam penyajian, pemesanan, atau pembayaran.
- b. Keberlanjutan: Meningkatkan efisiensi operasional, mengurangi pemakaian kertas, dan menciptakan pengalaman pelanggan yang efisien.

**7. Penawaran Menu Responsif Terhadap Kesehatan:**

- a. Inovasi: Menyertakan opsi makanan sehat atau penawaran khusus untuk kebutuhan diet tertentu.
- b. Keberlanjutan: Mendorong gaya hidup sehat di kalangan pelanggan dan menciptakan citra bisnis yang peduli kesehatan.

**8. Pengembangan Merek:**

- a. Inovasi: Membangun identitas merek yang kuat dan unik, termasuk logo, tema, dan cerita bisnis.
- b. Keberlanjutan: Meningkatkan daya ingat merek, memberikan keunggulan kompetitif, dan memperkuat posisi bisnis di kalangan pasar sekarang ini.

### **9. Inovasi Proses Operasional:**

- a. Inovasi: Mengadopsi proses operasional yang efisien dan inovatif, seperti penyimpanan dan pencegahan yang efisien terhadap bahan baku.
- b. Keberlanjutan: Mengurangi pemborosan, meningkatkan produktivitas, dan menciptakan model bisnis yang berkelanjutan.

### **10. Kolaborasi dan Acara Khusus:**

- a. Inovasi: Mengadakan acara khusus atau kolaborasi dengan pihak lain untuk menciptakan pengalaman baru.
- b. Keberlanjutan: Meningkatkan keterlibatan pelanggan, memperluas jangkauan bisnis, dan menciptakan peluang pemasaran yang berkelanjutan di masa yang akan datang.

## **3.6 Model Pembelajaran Bersama Wirausaha Merdeka**

### **1. Pembelajaran Berbasis Proyek:**

- a. Peserta program dapat belajar melalui proyek-proyek nyata yang melibatkan pengembangan dan implementasi menu inovasi di bisnis kuliner, seperti Elmar Cafe dan Eatery. Proyek-proyek ini dapat mencakup menu perencanaan, penelitian pasar, dan strategi pengembangan keinginan dan pesaing-pesaing yang ada di sekitar lingkungan tersebut.

**2. Pendampingan dan Pembimbingan:**

- a. Program dapat memberikan bimbingan oleh praktisi bisnis atau dosen yang berpengalaman dalam industri kuliner. Peserta dapat memperoleh panduan praktis dan wawasan berharga dari mentor mereka yang telah di pelajari.

**3. Kolaborasi antara Mahasiswa dan Pengusaha:**

- a. Mendorong kolaborasi antara pelajar dan pemilik bisnis kuliner, seperti Elmar Cafe dan Eatery. Hal ini dapat mencakup sesi konsultasi, lokakarya bersama, atau proyek kolaboratif untuk mengembangkan menu inovasi yang dapat diterapkan di dunia nyata.

**4. Workshop dan Pelatihan Sesi:**

- a. Menyelenggarakan workshop dan pelatihan rutin tentang topik-topik seperti menu inovasi, keinginan bisnis, manajemen operasional, dan pemasaran. Ini dapat memberikan pengetahuan mendalam kepada peserta program yang menginginkan memiliki bisnis sendiri.

**5. Penggunaan Studi Kasus:**

- a. Menggunakan studi kasus bisnis kuliner yang berhasil atau tantangan yang dihadapi sebagai bahan terbuka. Hal ini memungkinkan peserta untuk memahami aplikasi konsep-konsep teoritis dalam konteks dunia nyata.

**6. Simulasi Bisnis:**

- a. Melibatkan peserta dalam simulasi bisnis di mana mereka dapat mengambil peran sebagai manajer atau pemilik bisnis kuliner. Hal ini

dapat membantu mereka memahami dinamika industri dan membuat keputusan bisnis dalam sebuah masalah.

**7. Sumber Daya Online dan Materi Pembelajaran:**

- a. Menyediakan platform online dengan sumber daya pembelajaran, studi kasus, dan materi pelatihan. Peserta dapat mengaksesnya kapan saja untuk mendapatkan informasi tambahan dan mendalam tentang topik tertentu.

**8. Penyelenggaraan Kompetisi dan Penghargaan:**

- a. Menyenggarakan menu inovasi kompetisi atau bisnis kuliner antar mahasiswa sebagai cara untuk mendorong kreativitas dan memberikan masukan kepada ide-ide yang menonjol.

**9. Forum Diskusi dan Pertemuan Networking:**

- a. Menyenggarakan forum diskusi dan pertemuan networking secara teratur. Hal ini dapat memungkinkan peserta untuk berbagi ide, membangun jaringan, dan mendiskusikan tantangan Bersama dalam memulai bisnis.

**10. Evaluasi dan Umpan Balik Berkala:**

- a. Memberikan evaluasi secara berkala dan umpan balik kepada peserta untuk membantu mereka mengidentifikasi kekuatan dan perbaikan area dalam pengembangan menu inovasi dan keinginan bisnis.

### 3.7 Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah teknik yang digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman untuk bisnis atau bahkan proyek tertentu. Meskipun paling banyak digunakan oleh organisasi dari bisnis kecil dan nirlaba hingga perusahaan besar, analisis SWOT juga dapat digunakan untuk tujuan pribadi dan profesional. SWOT adalah singkatan dari strengths (kekuatan), weaknesses (kelemahan), opportunities (peluang), dan threats (ancaman). Masing-masing faktor ini penting untuk diperiksa agar dapat merencanakan pertumbuhan organisasi dengan baik. Di situlah analisis dibutuhkan. Ketika dianalisis bersama, kerangka kerja SWOT dapat melukiskan gambaran yang lebih besar tentang di mana Anda berada dan bagaimana menuju ke langkah berikutnya. Mari pelajari lebih dalam masing-masing istilah ini dan bagaimana istilah tersebut dapat membantu mengidentifikasi area peningkatan.

#### 1. *Strengths* (Kekuatan)

Kekuatan dalam SWOT mengacu pada inisiatif internal yang berkinerja baik. Ini dapat dibandingkan dengan inisiatif lain atau keunggulan kompetitif eksternal. Memeriksa area ini membantu Anda memahami aspek yang sudah berhasil. Anda kemudian dapat menggunakan teknik yang pasti berhasil, yaitu kekuatan Anda, di area lain yang mungkin memerlukan dukungan tambahan, seperti meningkatkan efisiensi tim. Saat melihat kekuatan organisasi, tanyakan pada diri Anda pertanyaan-pertanyaan berikut untuk memulai:

- a. Apa yang kita lakukan dengan baik?
- b. Apa yang unik dari organisasi kita?



c. Apa yang disukai audiens target tentang organisasi kita?

Berikut adalah contoh kekuatan untuk membantu Anda memulai.

Layanan pelanggan: Layanan pelanggan kami memiliki kualitas kelas dunia dibandingkan dengan pesaing kami karena kami memiliki skor NPS 90.

## 2. *Weaknesses* (Kelemahan)

Kelemahan dalam SWOT mengacu pada inisiatif internal yang berkinerja buruk. Menganalisis kekuatan sebelum kelemahan untuk menciptakan dasar keberhasilan dan kegagalan merupakan ide yang baik. Mengidentifikasi kelemahan internal memberikan titik awal untuk meningkatkan proyek-proyek tersebut. Mirip dengan memeriksa kekuatan, Anda dapat bertanya pada diri sendiri pertanyaan yang berbeda untuk mulai mengidentifikasi kelemahan Anda:

- a. Inisiatif mana yang berkinerja buruk dan mengapa?
- b. Apa yang bisa diperbaiki?
- c. Sumber daya apa yang dapat meningkatkan kinerja kami?

Berikut ini contoh kelemahan.

Visibilitas e-commerce: Visibilitas situs web kami rendah karena kurangnya anggaran pemasaran, dengan transaksi aplikasi seluler yang terus menurun.

## 3. *Opportunities* (Peluang)

Peluang dalam SWOT adalah hasil dari kekuatan dan kelemahan Anda yang ada, bersama dengan inisiatif eksternal apa pun yang akan menempatkan Anda pada posisi kompetitif yang lebih kuat. Ini bisa berupa apa saja, mulai dari kelemahan yang ingin Anda tingkatkan atau area yang tidak teridentifikasi

dalam dua fase pertama analisis Anda. Karena ada banyak cara untuk mendapatkan peluang, ada baiknya mempertimbangkan pertanyaan-pertanyaan ini sebelum memulai:

- a. Sumber daya apa yang dapat kita gunakan untuk memperbaiki kelemahan?
- b. Apakah ada kesenjangan pasar dalam layanan kita?
- c. Apa gol kita tahun ini?

Berikut adalah contoh peluang berdasarkan kekuatan dan kelemahan di atas.  
Kampanye pemasaran: Untuk meningkatkan visibilitas e-commerce, kami akan menjalankan kampanye iklan di YouTube, Facebook, dan Instagram.

#### **4. *Threats* (Ancaman)**

Ancaman dalam SWOT mengacu pada area yang berpotensi menimbulkan masalah. Ancaman berbeda dari kelemahan karena ancaman bersifat eksternal dan umumnya di luar kendali. Ini dapat mencakup apa saja, mulai dari pandemi global hingga perubahan lanskap persaingan. Berikut adalah beberapa pertanyaan untuk ditanyakan pada diri sendiri agar bisa mengidentifikasi ancaman eksternal:

- a. Perubahan di dalam industri apa yang perlu dikhawatirkan?
- b. Apa tren pasar baru yang sedang bermunculan?
- c. Di bagian mana pesaing mengungguli kita?

### 3.7.1 Analisis SWOT Pada ELMAR CAFÉ DAN EATRY Day

#### 1. *Strengths* (Kekuatan)

Pelayanan terhadap pelanggan di elmar café dan eatery memiliki kualitas bagus di mana para pelanggan begitu puas dengan layanan dan suasana yang syahdu

#### 2. *Weaknesses* (Kelemahan)

Kurangnya beraneka ragam menu makanan dan minuman di elmar café dan eatery dan suasana nya kurang estetic

#### 3. *Opportunities* (Peluang)

Perbanyak aneka menu makanan dan minuman serta perbanyak event-event di elmar café dan eatry

#### 4. *Threats* (Ancaman)

Kurang nya mengikuti tren yang sedang bermunculan sekarang ini dan pesaing yang ada pada café-café sekitar nya.

## **BAB IV**

### **PEMBAHASAN**

#### **4.1 Logo Elmar Café dan Eatery**



**Gambar 4. 1 Logo Elmar Café dan Eatery**

Sumber. Elmar cafe

Restoran ini menjual berbagai macam jenis makanan/minuman seperti : Coffee Shop, Snacks Jajanan, Aneka Nasi yang cocok disantap dengan teman atau sahabat anda. Tempat makan ini menawarkan berbagai menu masakan yang enak dan lezat. Harganya pun masih bisa dijangkau oleh kantong anda. Restoran ini juga menyediakan kategori jenis kuliner yang beragam seperti :

1. Main Course
2. Platter
3. Coffee Based
4. Tea Based
5. Yakult Series
6. Bakery And Pastry
7. Milk Based

## 4.2 Deskripsi Bisnis Mitra Learning Together

Berikut informasi Elmar Café dan Eatery :

1. Nama : ELMAR CAFÉ DAN EATERY  
bisnis
2. Nama : Iqbal  
pemilik
3. Alamat : Jl.Dupak Bangunsari No.40, Dupak, Surabaya
4. Media : - Instagram : @elmarcafe.id  
sosial - Tiktok : @elmarcafe.id
5. Deskripsi : Restoran ini menjual berbagai macam jenis  
bisnis makanan/minuman seperti: Coffee Shop, Snacks Jajanan,  
Aneka Nasi yang cocok disantap dengan teman atau  
sahabat anda
6. Jumlah : 9 orang  
karyawan
7. Legalitas : Memiliki sertifikat izin beruraha, Sertifikat Halal,  
yang memiliki NIB, surat keterangan domisili setempat  
dimiliki

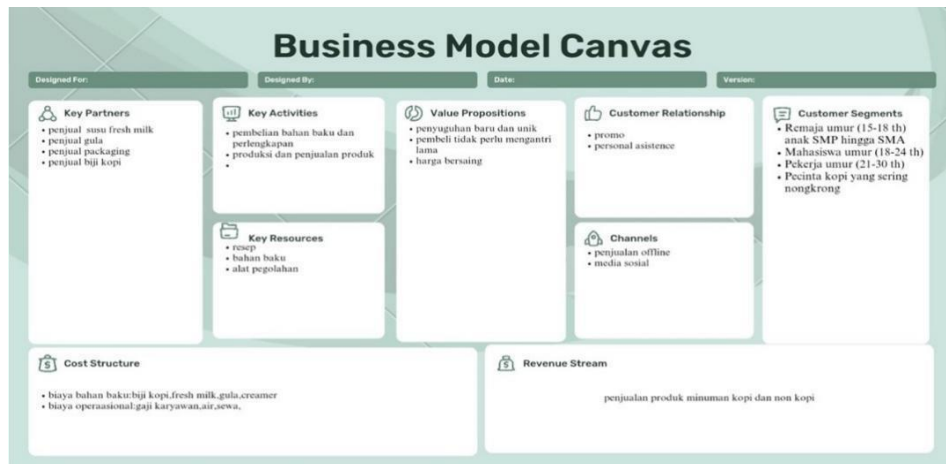
## 4.3 Pelaksanaan Kegiatan Learning Togteher

1. Pada tanggal 9 oktober 2023 kita memulai projek learning together dengan  
ELMAR CAFÉ DAN EATERY yang berada di surabaya, pertama yang  
kita lakukan adalah memulai dengan melakukan pemahaman atau

mengenal macam-macam menu makanan dan minuman terlebih dahulu dan selanjutnya kita mempelajari kelebihan dan kekurangan menu makanan dan minuman di cafe.

2. Pertemuan kedua kita pada tanggal 10 Oktober 2023 melakukan sesi pemotretan atau foto bagaimana cara membuat kopi dengan mesin kopi dengan tujuan melakukan kalibrasi pada kopi dari mesin kopi.
3. Selanjutnya pada tanggal 11 Oktober 2023 kita melakukan percobaan membuat kalibrasi kopi pada mesin kopi.
4. Pada tanggal 12 Oktober 2023 kita melakukan percobaan pada kasir pada waktu pelanggan membayar menu makanan atau minuman
5. Dilanjutkan pada tanggal 13 Oktober 2023 kita melakukan plating pada makanan.
6. Pada tanggal 25 oktober 2023 kita membantu plating pada makanan khusus nya yang laki kalau perempuan membuat minuman.
7. Pada tanggal 07 November kita melakukan membantu para karyawan yang lagi membutuhkan jika dalam keadaan ramai pelanggan
8. Pada tanggal 08 November kita melakukan evaluasi terhadap kinerja kita selama di tempat learning together.

#### 4.4 Business Model Canvas ELMAR CAFÉ DAN EATERY



Gambar 4. 2 Business Model Canvas

Sumber. BMC Elmar Café

Business Model Canvas adalah alat yang sangat berguna untuk merencanakan, menggambarkan, dan memahami elemen-elemen kunci dari model bisnis suatu perusahaan.

##### 1. Segmentasi Pasar (*Customer Segments*):

Siapa target pasar Anda? Identifikasi kelompok pelanggan utama dan kelompok sasaran sekunder.

##### 2. Proposisi Nilai (*Value Propositions*):

Apa yang membuat produk atau layanan Anda unik? Jelaskan manfaat utama yang Anda tawarkan kepada pelanggan Anda.

##### 3. Saluran Distribusi (*Channels*):

Bagaimana produk atau layanan Anda akan diantarkan kepada pelanggan? Tentukan saluran distribusi utama Anda.

**4. Hubungan dengan Pelanggan (*Customer Relationships*):**

Bagaimana Anda berinteraksi dengan pelanggan Anda? Tentukan jenis hubungan yang akan Anda bangun dengan pelanggan.

**5. Sumber Pendapatan (*Revenue Streams*):**

Bagaimana Anda akan menghasilkan pendapatan? Tentukan model pendapatan utama Anda, seperti penjualan langsung, langganan, atau iklan.

**6. Sumber Daya Kunci (*Key Resources*):**

Apa yang diperlukan untuk menjalankan bisnis Anda? Tentukan sumber daya kunci, seperti manusia, teknologi, atau keuangan.

**7. Aktivitas Kunci (*Key Activities*):**

Apa kegiatan kunci yang diperlukan untuk menjalankan bisnis Anda? Identifikasi tindakan dan operasi utama.

**8. Mitra Kunci (*Key Partnerships*):**

Apakah ada mitra atau pihak ketiga yang dapat membantu mengoptimalkan bisnis Anda? Identifikasi mitra kunci yang mungkin diperlukan.

**9. Struktur Biaya (*Cost Structure*):**

Apa saja biaya utama yang terkait dengan operasi bisnis Anda? Identifikasi biaya operasional dan investasi.



#### **4.5 Pengaruh Inovasi Menu terhadap Keberlanjutan Bisnis**

Pengaruh inovasi menu terhadap keberlanjutan bisnis di Elmar Cafe dan Eatery menjadi hal penting. Inovasi menu tidak hanya memainkan peran penting dalam meningkatkan daya tarik pelanggan, tetapi juga memiliki dampak langsung terhadap kelangsungan operasional bisnis. Dengan merinci perubahan dan penyempurnaan dalam menu, Elmar Cafe dan Eatery dapat menarik perhatian pelanggan, meningkatkan loyalitas pelanggan, dan menciptakan pengalaman unik yang membedakannya dari pesaing yang lain. Dalam keberlanjutan bisnis, inovasi menu dapat menjadi pendorong pertumbuhan pendapatan, memperpanjang lamanya bisnis, serta meningkatkan daya saing yang kompetitif. Oleh karena itu, pemahaman mendalam terhadap bagaimana inovasi menu secara spesifik memengaruhi aspek keberlanjutan bisnis di Elmar Cafe dan Eatery menjadi poin penting untuk membentuk strategi yang berkelanjutan dan berdaya saing tinggi.

#### **4.6 Kesulitan/Tanggapan/Kendala dalam Pengembangan Citra Rasa Pada Cafe**

##### **1. Ketidakkonsistenan Rasa:**

- a. Kendala: Pada suatu waktu, rasa menu mungkin tidak konsisten, mempengaruhi kepuasan pelanggan.
- b. Solusi: Terapkan pelatihan yang konsisten untuk karyawan dapur, gunakan resep yang terstandarisasi, dan lakukan uji coba rasa secara teratur.

**2. Stok dan Pilihan Bahan Baku Terbatas:**

- a. Kendala: Terbatasnya pasokan atau variasi bahan baku dapat membatasi variasi rasa pada menu.
- b. Solusi: Identifikasi pemasok alternatif, kelola inventaris dengan efisien, dan pertimbangkan untuk menyajikan menu musiman untuk memaksimalkan ketersediaan bahan segar.

**3. Tren dan Perubahan Selera Pelanggan:**

- a. Kendala: Selera pelanggan dapat berubah, dan tren rasa mungkin berubah seiring waktu.
- b. Solusi: Tetap terhubung dengan tren makanan dan minuman terkini, dapatkan umpan balik pelanggan secara teratur, dan perbarui menu secara berkala.

**4. Biaya Tinggi untuk Bahan Berkualitas Tinggi:**

- a. Kendala: Bahan baku berkualitas tinggi dapat mahal, mempengaruhi struktur biaya.
- b. Solusi: Cari keseimbangan antara kualitas dan biaya, pertimbangkan negosiasi dengan pemasok, dan fokus pada bahan baku kunci yang memberikan dampak signifikan pada rasa.

**5. Pendidikan Pelanggan:**

- a. Kendala: Pelanggan mungkin perlu diberi pemahaman lebih lanjut tentang citra rasa yang ditawarkan.

- b. Solusi: Sertakan deskripsi menu yang jelas, latih karyawan untuk menjelaskan menu dengan baik, dan pertimbangkan untuk menyelenggarakan sesi degustasi atau kelas rasa.

**6. Persaingan yang Ketat:**

- a. Kendala: Persaingan dalam industri kafe bisa sangat sengit, membuat pentingnya membedakan citra rasa.
- b. Solusi: Fokus pada keunikan dan keunggulan bersaing, gali spesialisasi dalam beberapa produk atau metode penyajian tertentu, dan bangun hubungan dengan pelanggan.

**7. Respon Pelanggan yang Beragam:**

- a. Kendala: Setiap pelanggan memiliki preferensi rasa yang berbeda.
- b. Solusi: Berikan opsi menu yang beragam, selalu buka untuk umpan balik, dan pertimbangkan untuk menyediakan opsi kustomisasi menu.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

1. Inovasi dan Diversifikasi Menu:

Melalui Learning Together Wirausaha Merdeka, Elmar Cafe dapat terus mengembangkan inovasi dalam menu makanan dan minuman. Diversifikasi menu akan menarik lebih banyak pelanggan dan mempertahankan ketertarikan mereka.

2. Kualitas Bahan Baku dan Pelatihan Karyawan:

Mempertahankan citra rasa yang konsisten memerlukan fokus pada kualitas bahan baku dan pelatihan karyawan yang baik. Program ini dapat memberikan pelatihan berkala untuk memastikan standar kualitas tetap terjaga.

3. Kemitraan dan Jaringan Pemasok:

Mengembangkan hubungan yang kuat dengan pemasok dan mitra dapat memastikan ketersediaan bahan baku berkualitas tinggi. Ini juga membuka peluang untuk mendapatkan bahan baku dengan harga yang lebih baik.

4. Pemahaman yang Mendalam tentang Pelanggan:

Program Learning Together Wirausaha Merdeka dapat memperkuat pemahaman tentang selera dan preferensi pelanggan.

5. **Penyelarasan dengan Tren Industri:**

Selalu terhubung dengan tren dan perubahan dalam industri makanan dan minuman sangat penting. Program ini dapat menyediakan sumber daya untuk memantau dan merespons tren tersebut secara efektif.

6. **Pendidikan dan Promosi Citra Rasa:**

Meningkatkan pemahaman pelanggan terhadap citra rasa yang unik dapat dilakukan melalui program pendidikan dan promosi. Ini termasuk menyelenggarakan acara degustasi, memanfaatkan media sosial, dan menciptakan materi pemasaran yang menarik.

7. **Keberlanjutan Bisnis:**

Dalam jangka panjang, program ini dapat membantu Elmar Cafe menjadi bisnis yang berkelanjutan dengan mempertahankan kualitas dan konsistensi dalam citra rasa. Ini mencakup perencanaan keuangan yang bijaksana dan strategi pengelolaan bisnis yang efisien.

## **5.2 Kesan**

1. **Inovasi dan Kreativitas:**

Program Learning Together Wirausaha Merdeka telah memberikan platform untuk inovasi dan kreativitas dalam pengembangan menu. Elmar Cafe berhasil menampilkan menu yang unik dan menarik, memberikan pengalaman kuliner yang berbeda kepada pelanggan.

2. **Pemahaman yang Mendalam tentang Bisnis Kuliner:**

Mahasiswa dan pemilik Elmar Cafe telah mendapatkan pemahaman yang mendalam tentang aspek bisnis kuliner, termasuk manajemen persediaan, strategi pemasaran, dan keuangan bisnis. Hal ini meningkatkan keterampilan wirausaha mereka.

3. Kualitas dan Konsistensi Citra Rasa:

Melalui program ini, Elmar Cafe telah berhasil mempertahankan kualitas dan konsistensi citra rasa pada setiap menu. Pelatihan karyawan dan pengelolaan yang baik terhadap bahan baku menjadi kunci utama untuk mencapai tujuan ini.

4. Pendidikan Pelanggan:

Program ini tidak hanya memberikan manfaat kepada pemilik bisnis, tetapi juga memberikan pendidikan kepada pelanggan tentang keunikan dan kualitas menu Elmar Cafe. Pelanggan menjadi lebih sadar akan nilai tambah yang diberikan oleh cafe ini.

5. Hubungan dengan Pemasok dan Mitra:

Elmar Cafe berhasil membangun hubungan yang kuat dengan pemasok dan mitra melalui program Learning Together. Ini tidak hanya meningkatkan ketersediaan bahan baku berkualitas, tetapi juga membuka peluang kolaborasi yang lebih besar.

6. Keterlibatan Komunitas:


Cafe ini berhasil terlibat dalam komunitas mahasiswa dan masyarakat sekitar melalui kegiatan dan promosi dari program Learning Together. Ini menciptakan citra positif dan dukungan dari komunitas lokal.

## DAFTAR PUSTAKA

- Albab, Abdillah U., Shinta Nuria S., Moch. Isa A. (2023). *Sustainable business Exelance*. *Jurnal Ilmiah Dan Karya Mahasiswa*, 1(4): 113-130.
- Mubayyanah, Aang Kunaifi, Fadali Rahman, Abd. Rosyid. (2021). Ragam Menu Harga dan Lokasi Pengaruhnya Terhadap Loyalitas Pelanggan Restoran. *Jurnal Ekonomi Bisnis dan Manajemen*, 1(1): 58.
- Nizam, M. F., Mufidah, E., & Fibriyani, V. (2020). Pengaruh Orientasi Kewirausahaan Inovasi Produk Dan Keunggulan Bersaing Terhadap Pemasaran Umkm. *Jurnal EMA*, 5(2): 1214–1224.
- Purbaningrum, C. W. D. (2020). Inovasi Sebagai Kunci Industri Kreatif Subsektor Kuliner Mendukung Pendapatan Daerah. *Jurnal Kajian Ekonomi dan Kebijakan Publik*, 5(2): 1–7.

# LAMPIRAN

## Lampiran 1 Surat Permohonan Ijin Magang



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

---

**SURAT REKOMENDASI KETUA PROGRAM STUDI/DEPARTEMEN**

**SURAT REKOMENDASI**  
No : SKM/30/STIAMAK/VII/2023

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

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

Memberikan rekomendasi/persetujuan kepada:


Nama	: MUHAMMAD YUSUF ANDI BAHARUDDIN
NIM	: 21111066
NIK	: 3515141709020003
Semester / IPK	: 5/3,28
Program Studi	: ILMU ADMINISTRASI BISNIS
Perguruan Tinggi	: STIAMAK BARUNAWATI SURABAYA
Nomor Telepon (HP)	: 0812 2422 2939

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.

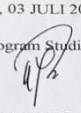
Mengetahui,  
Pimpinan Perguruan Tinggi



Dr. Ir. SUMARZEN MARZUKI, MMT  
NIDK : 8891880018

Surabaya, 03 JULI 2023

Ketua Program Studi/Ketua Departemen



SOEDARMANTO, SE, MM  
NIDN : 0322036902



## Lampiran 2 Surat Hasil Seleksi Wirausaha Merdeka

---



### Kartu Hasil Seleksi

Nama	: MUHAMMAD YUSUF ANDI BAHARUDDIN
NIM	: 21111066
Perguruan Tinggi	: STIA Dan Manajemen Kepelabuhan Barunawati
Kode Registrasi	: 073088-21111066
Nama Program	: First Step to be Entrepreneur to Build a Sustainable Business
Kampus Pelaksana	: Universitas Ciputra Surabaya
Tahun	: 2023
Status	: <b>Diterima</b>

*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](http://www.wirausahamerdeka.id) pada: 04 July 2023 12:16:23

Lampiran 3 Daftar Nilai Kegiatan Wirausaha Merdeka

UC Student Mobile Application

15/01/2024

ACADEMIC TRANSCRIPT

Name

Student Identification Number

Place and Date of Birth

Faculty

Department

Level

MUHAMMAD YUSUF ANDI BAHARUDDIN

0106012317341

- / 2023-08-16

School of Business and Management

Management - Regular Class

Bachelor

Code	Subject Name	Period	Credits	Grade	Grade Quality
UNC00304034	Sustainable Business Entrepreneurship in a Global Context	20231	20	B+	70.00

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

Cummulative Credit : 0

Cummulative GPA : 0.00

Surabaya, January 15, 2024

Authorized by Academic Administration Bureau

Page 1 of 1

Score

< Back

Management - Regular Class  
2023-2024 Odd

Total Credits: 20 sks

UNC00304034 - Sustainable Business  
Entrepreneurship in a Global Context

Credits : 20 sks

AFL 1 (25.00%) : 79.65

AFL 2 (25.00%) : 82.00

AFL 3 (35.00%) : 88.00

ALP (15.00%) : 86.00

Estimated Score : 84.11

Result Card

< Back

2023-2024 Odd

UNC00304034  
Sustainable Business  
20 sks  
Result: B+  
Grade Quality: 3.50

Current Semester

Credit 20 sks  
GPA 0.00

Cummulative

Credit 0 sks  
GPA 0.00

#### Lampiran 4 Foto Kegiatan Wirausaha Merdeka



### Lampiran 5 Foto Kegiatan Mentoring Bersama DPL



## Lampiran 6 Foto Kegiatan Demo Day






## Lampiran 7 Foto Kegiatan *Launching Day* + Penutupan



## Lampiran 8 Lembar Bimbingan Magang



**SEKOLAH TINGGI ILMU ADMINISTRASI DAN MANAJEMEN KEPELABUHAN**  
**STIAMAK BARUNAWATI**  
 Jl. Perak Barat 173 Surabaya  
 Website : [www.stiamak.ac.id](http://www.stiamak.ac.id)

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


---

**LEMBAR BIMBINGAN MAGANG**  
**TAHUN 2023**

Nama : MUHAMMAD YUSUF ANDI BAHARUDDIN  
 NIM : 21111066  
 Tempat Magang : Elmar cafe & Eatery / WMLC UC  
 Judul : Inovasi menu & pengaruhnya terhadap keberlanjutan bisnis di Elmar cafe & eatery sebagai program learning together wirausaha merdeka Universitas Ciputra Surabaya  
 Pembimbing : MUDAYAT, S.Pd, MM

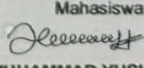
No.	Hari/ Tanggal	Bimbingan	Paraf
1.	Selasa, 26/12/23	Pengajuan judul magang	&
2.	Kamis, 28/12/23	Bab I s/d Bab III	&
3.	Senin, 01/01/24	Revisi Bab III	&
4.	Jumat, 05/01/24	Revisi Bab IV s/d bab V	&
5.	Jumat, 12/01/24	Bab V	&
6.	Rabu, 10/01/24	Revisi Daftar Pustaka	&

Mengetahui,  
 Kaprodi Ilmu Administrasi Bisnis

  
**SOEDARMANTO, SE., MM**

Surabaya, 15 Januari 2020

Mahasiswa

  
**MUHAMMAD YUSUF ANDI BAHARUDDIN**