

**PROSES *CUSTOMER VALIDATION* PADA IDE BISNIS MOCHI KURMA
PROGRAM MERDEKA BELAJAR KAMPUS MERDEKA UNIVERSITAS
CIPUTRA SURABAYA**

LAPORAN MAGANG

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



DIAJUKAN OLEH:

SAMSUL ARIFIN

23111006

KEPADA

**SEKOLAH TINGGI ILMU ADMINISTRASI DAN MANAJEMEN
KEPELABUHAN STIAMAK SURABAYA**

2024

LEMBAR PERSETUJUAN

LAPORAN MAGANG

PROSES *CUSTOMER VALIDATION* PADA IDE BISNIS MOCHI KURMA PROGRAM MERDEKA BELAJAR KAMPUS MERDEKA UNIVERSITAS CIPUTRA SURABAYA

DIAJUKAN OLEH:

SAMSUL ARIFIN

TELAH DISETUJUI DAN DITERIMA DENGAN BAIK OLEH:

KETUA PROGRAM STUDI



JULI PRASTYORINI, S.Sos., MM
NIDN : 0708067104

DOSEN PEMBIMBING



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

MENGETAHUI,
STIAMAK BARUNAWATI SURABAYA
KETUA



Dr. GUGUS WIJONARKO, MM
NIDN : 0708116501

LEMBAR PENGESAHAN

LAPORAN MAGANG

PROSES *CUSTOMER VALIDATION* PADA IDE BISNIS MOCHI KURMA PROGRAM MERDEKA BELAJAR KAMPUS MERDEKA UNIVERSITAS CIPUTRA SURABAYA

DISUSUN OLEH:

SAMSUL ARIFIN

23111006

TELAH DIPRESENTASIKAN DIDEPAN DEWAN PENGUJI MAGANG

PADA TANGGAL 11 JANUARI 2025

DEWAN PENGUJI

1. **JULI PRASTYORINI, S.Sos., MM**
NIDN : 0708067104



(.....)

2. **DIAN ARISANTI, S.Kom., MM**
NIDN : 0709058202



(.....)

MENGETAHUI,
STIAMAK BARUNAWATI SURABAYA
KETUA



Dr. GUGUS WIJONARKO, MM
NIDN : 0708116501

KATA PENGANTAR

Puji syukur ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas limpahan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Kegiatan Judul Laporan Proses *Customer Validation* Pada Ide Bisnis Mochi Kurma Merdeka Belajar Kampus Merdeka Universitas Ciputra Surabaya 2024 ini dengan baik. Untuk memenuhi salah satu persyaratan Akademik dalam rangka menyelesaikan Magang yang dimana wajib bagi Para Mahasiswa.

Laporan ini disusun sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan program magang di bidang *Food And Beverage* dengan fokus pada pengembangan produk mochi kurma. Dalam proses penyusunan laporan ini, penulis mendapatkan banyak bantuan, bimbingan, dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan penuh rasa hormat, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih sebesar besarnya kepada

1. Dr. Gugus Wijonarko, MM Selaku Ketua di Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi dan Manajemen Kepelabuhan Surabaya
2. Juli Prastyorini, S.Sos., MM Selaku Ketua Program Studi di Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi dan Manajemen Kepelabuhan Surabaya
3. Dr. Indriana Kristiawati, SE., MM Selaku Dosen Pembimbing Lapangan di Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi dan Manajemen Kepelabuhan Surabaya
4. Dr. David Sukardi Kodrat, MM., CPM (Asia). Selaku Ketua Pelaksana Wirausaha Merdeka di Universitas Ciputra Surabaya

5. Prof. Dr. Thomas Kaihatu, Drs., MM dan Wina Christina, SE., MM Selaku Mentor di Universitas Ciputra Surabaya
6. Kedua Orang Tua yang senantiasa mendoakan dan memberi semangat guna menyelesaikan Laporan Magang ini.

Penulis menyadari bahwa laporan ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, segala saran dan masukan yang membangun sangat penulis harapkan demi perbaikan di masa mendatang. Akhir kata, semoga laporan ini dapat bermanfaat dan menjadi kontribusi positif, baik bagi penulis maupun pihak lain yang membutuhkan.

Surabaya, 7 Januari 2024

SAMSUL ARIFIN
NIM 23111006

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN	x
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan Magang	2
1.2.1 Tujuan Bagi Mahasiswa	2
1.2.2 Tujuan Magang Bagi Instansi <i>Learning Together</i>	3
1.2.3 Tujuan Bagi Perguruan Tinggi	3
1.3 Manfaat Magang	4
BAB II GAMBARAN UMUM OBJEK MAGANG	5
2.1 Sejarah Singkat Program Wirausaha Merdeka	5
2.2 Visi Misi Wirausaha Merdeka	5
2.2.1 Visi Wirausaha Merdeka	5
2.2.2 Misi Wirausaha Merdeka	6
2.3 Aktivitas Pada Program Wirausaha Merdeka	6
2.3.1 <i>Workshop</i> dan Kuliah Tamu	6
2.3.2 Mentoring dengan DPL	6
2.3.3 Proyek Kewirausahaan	7
2.3.4 Kompetisi dan Presentasi Bisnis	7
2.3.5 Evaluasi dan Refleksi	7
2.3.6 Tempat Pelaksanaan <i>Learning Together</i>	8

2.3.7 Deskripsi Singkat <i>Learning Together</i>	8
2.3.8 Kegiatan <i>Demo Day</i>	9
2.3.9 Kegiatan <i>Launching Day</i>	9
2.3.10 Kegiatan Pengisian <i>Logbook</i>	10
2.4 Struktur Organisasi	10
2.5 Logo Wirausaha Merdeka	13
2.6 Manfaat Wirausaha Merdeka	13
BAB III LANDASAN TEORI	14
3.1 Teori <i>Customer Validation</i>	14
3.2 Teori <i>Food And Bavarage</i>	15
3.3 Teori Manajemen Operasional.....	16
3.4 Teori Layanan Pelanggan	18
3.5 Teori Menghitung HPP	19
BAB IV PEMBAHASAN	20
4.1 Kegiatan Praktis	22
4.2 Kegiatan Pada <i>Learning Together</i>	21
4.3 Proses Kegiatan Pembelajaran	23
4.3.1 Pembelajaran Berbasis Proyek	23
4.3.2 Kolaborasi dengan Praktisi dan Mentor	23
4.3.3 Inklusasi Bisnis	23
4.3.4 Pelatihan <i>Soft Skill</i> dan <i>Hard Skills</i>	24
4.3.5 Keunggulan Metode Wirausaha Merdeka	24
4.4 Tujuan Pengumpulan Data	24
4.5 Analisis Data	25
4.6 Identifikasi Masalah	26
4.7 Sebab dan Akibat Masalah	27
4.8 Solusi Pemecahan Masalah	28

BAB V PENUTUP	30
5.1 Kesimpulan	30
5.2 Saran	30
DAFTAR PUSTAKA	31
LAMPIRAN	33

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Harga Pokok Produksi Produk	19
Tabel 4.1 Kegiatan Learning Together	21
Tabel 4.2 Kegiatan Learning Together	22

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Struktur Organisasi	11
Gambar 2.2 Logo Wirausaha Merdeka	13

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Surat Rekomendasi Ketua Program Studi
- Lampiran 2 Surat Pernyataan Peserta Wirausaha Merdeka
- Lampiran 3 Pakta Integritas Peserta Wirausaha Merdeka
- Lampiran 4 Kartu Hasil Seleksi
- Lampiran 5 Kartu Hasil Studi Wirausaha Merdeka
- Lampiran 6 Kegiatan Wirausaha Merdeka Universitas Ciputra
- Lampiran 7 Kegiatan Launching Day
- Lampiran 8 Lembar Bimbingan Magang

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Program Merdeka belajar kampus merdeka (MBKM), merupakan kebijakan menteri Pendidikan yang bertujuan mendorong mahasiswa untuk menguasai berbagai keilmuan yang berguna untuk memasuki dunia kerja. Kampus merdeka memberikan kesempatan mahasiswa untuk memilih mata kuliah yang mereka ambil. Berbagai bentuk kegiatan belajar di luar perguruan tinggi, di antaranya Melakukan magang atau praktik kerja di industri atau tempat kerja lainnya. Melaksanakan proyek pengabdian kepada masyarakat di desa, mengajar satuan Pendidikan, mengikuti pertukaran mahasiswa.

Melakukan penelitian, melakukan kegiatan kewirausahaan, membuat studi atau proyek independen dan mengikuti program kemanusiaan. Dalam Upaya mewujudkan program yang dilakukan oleh kemitraan Pendidikan, dalam kesempatan ini salah satu mahasiswa Program Studi S1 Administrasi Bisnis STIA Dan Manajemen Kepelabuhan Barunawati (STIAMAK) Surabaya Melaksanakan MBKM Wirausaha Merdeka di salah satu kampus penyelenggara yaitu Universitas Ciputra Surabaya dan di salah satu mata kuliah di program wirausaha Merdeka yaitu melakukan kegiatan Magang.

Magang atau *Learning Together* adalah kerja merupakan perolehan melalui kegiatan bekerja secara langsung di dunia kerja pemegang kerja ini merupakan praktik bagi mahasiswa dengan tujuan mendapatkan pengalaman

dari kegiatan Program ini merupakan implementasi dari kebijakan Merdeka Belajar–Kampus Merdeka (MBKM) yang bertujuan memberikan ruang belajar yang lebih luas bagi mahasiswa, termasuk pengalaman di luar ruang kelas. Mahasiswa yang mengikuti Wirausaha Merdeka berkesempatan mendapatkan

Pengalaman wirausaha nyata yang bisa dikonversi menjadi satuan kredit semester (SKS). Program ini juga mempertemukan mahasiswa dari berbagai universitas dengan mentor bisnis, adalah menciptakan ekosistem yang mendukung inovasi, kolaborasi, dan penerapan ide-ide bisnis kreatif. Dengan program ini, mahasiswa diharapkan dapat mengembangkan pola pikir, keterampilan, dan pengalaman nyata untuk menjadi wirausahawan yang sukses.

1.2 Tujuan Magang

1.2.1 Tujuan Bagi Mahasiswa

- a. Memberikan mahasiswa pengalaman langsung dalam lingkungan kerja yang sesuai dengan bidang studi mereka
- b. Memungkinkan mahasiswa untuk mengaplikasikan pengetahuan teoritis yang mereka pelajari di kelas ke dalam situasi kerja nyata
- c. Membantu mahasiswa untuk lebih memahami realitas pekerjaan di lapangan dan memberikan wawasan tentang Apakah jalur karir tertentu sesuai dengan minat dan kemampuan mereka

- d. Membuka pintu untuk potensi peluang pekerjaan di masa depan melalui hubungannya terjalin selama magang

1.2.2 Tujuan Magang Bagi Instansi *Learning Together*

- a. Memahami dan Mempelajari Pengelolaan UMKM termasuk target pasar target penjualan dan target marketing di UMKM tersebut
- b. Mendapatkan Inovasi baru yang di minati oleh konsumen maupun *Customer* yang membeli dan menyukai dalam hal baru
- c. Membangun Hubungan yang positif dengan Institusi pendidikan dan Instansi Perusahaan di dunia Kerja

1.2.3 Tujuan Bagi Perguruan Tinggi

- a. Magang membantu perguruan tinggi menyesuaikan kurikulum agar relevan dengan kebutuhan dunia kerja
- b. Magang membuka peluang kerja sama strategis antara perguruan tinggi dan industri
- c. Magang adalah bagian dari kebijakan Merdeka Belajar–Kampus Merdeka (MBKM) yang bertujuan memberikan pengalaman belajar di luar kampus.
- d. Magang memungkinkan mahasiswa membangun hubungan dengan perusahaan yang berpotensi merekrut mereka setelah lulus

1.3 Manfaat Magang

- a. Memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang bagaimana konsep-konsep akademis dapat diimplementasikan dalam konteks dunia kerja
- b. Memperluas jaringan profesional yang dapat menjadi sumber potensial untuk peluang pekerjaan di masa depan
- c. Memberikan pemahaman yang lebih khusus industri kuliner terutama di sektor *food and beverage*
- d. Pengalaman Kerja Nyata Mahasiswa mendapatkan pemahaman langsung tentang dunia kerja, termasuk budaya organisasi, etika kerja, dan manajemen waktu
- e. Meningkatkan Reputasi Lulusan yang sukses dalam magang mencerminkan kualitas pendidikan perguruan tinggi, yang dapat meningkatkan reputasi institusi.

BAB II

GAMBARAN UMUM OBJEK MAGANG

2.1 Sejarah Singkat Program Wirausaha Merdeka

Program Wirausaha Merdeka adalah salah satu inisiatif dari Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi (Kemendikbudristek) Indonesia yang diluncurkan dalam rangka mendukung kebijakan Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM). Program ini pertama kali diluncurkan pada tahun 2022 sebagai bagian dari berbagai program MBKM Fokus utamanya adalah mendorong mahasiswa

Untuk mengembangkan potensi wirausaha dengan memanfaatkan peluang di berbagai sektor Kolaborasi dengan Perguruan Tinggi dan Mitra Industri. Dalam implementasinya, program ini melibatkan kerja sama antara perguruan tinggi, pelaku usaha, serta mitra industri. Mahasiswa yang bergabung mendapatkan pelatihan, pendampingan, dan kesempatan mengembangkan proyek wirausaha nyata.

2.2 Visi Misi Wirausaha Merdeka

2.2.1 Visi

Mewujudkan mahasiswa Indonesia sebagai generasi muda yang kreatif, Inovatif, Mandiri dan berjiwa wirausaha, sehingga mampu menciptakan peluang usaha baru dan memberikan kontribusi nyata bagi pembangunan ekonomi bangsa.

2.2.2 Misi

1. Memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk mendapatkan pengalaman belajar nyata.
2. Membangun Kolaborasi antara perguruan tinggi, dunia usaha dan pemerintah untuk menciptakan lingkungan yang mendukung.
3. Memotivasi mahasiswa untuk menciptakan solusi bisnis yang berdampak pada peningkatan kesejahteraan masyarakat.
4. Menjadikan mahasiswa sebagai pelaku usaha yang mampu menciptakan lapangan kerja baru
5. Menginspirasi Mahasiswa untuk mengembangkan usaha yang berkontribusi pada pemberdayaan komunitas lokal

2.3 Aktivitas Pada Program Wirausaha Merdeka

2.3.1 Workshop dan Kuliah Tamu

- a. Materi Kewirausahaan setiap Jum'at di Universitas Ciputra penulis mendapatkan langsung oleh praktisi atau sesuai dengan bidangnya masing masing
- b. Pelatihan Penggunaan Teknologi digital untuk bisnis, Seperti *e-commerce*, *Digital Marketing* dan analitik data

2.3.2 Mentoring dengan DPL

- a. Pendampingan oleh mentor dari dunia usaha, profesional dan akademisi yang ahli di dalam bidangnya dunia usaha dan

dunia bisnis yang telah di tunjuk oleh Universitas Ciputra
2024

- b. Diskusi untuk membantu mahasiswa menyusun rencana bisnis
- c. Evaluasi dan masukan masukan untuk meningkatkan kualitas ide bisnis yang di kembangkan oleh mahasiswa

2.3.3 Proyek Kewirausahaan

- a. Mahasiswa diwajibkan mengembangkan dan menjalankan proyek wirausaha nyata secara kelompok
- b. Proyek dapat berupa pengembangan Produk atau Jasa baru atau optimalisasikan bisnis yang sudah berjalan
- c. Mahasiswa diberikan kesempatan untuk mengelola dan mengatur ide masing masing
- d. Promosi dan menjual Produk atau Jasa yang telah di buat dalam Program Demo day dan Launcing Day

2.3.4 Kompetisi dan Presentasi Bisnis

- a. Sesi Pitching untuk mempresentasikan ide bisnis di depan investor, mentor dan juri
- b. Kompetisi antar elompok mahasiswa untuk kreativitas dan inovasi dalam mengembangkan solusi bisnis

2.3.5 Evaluasi dan Refleksi

- a. Mahasiswa di minta untuk merefleksi Proses pembelajaran mereka selama Program Wirausaha Merdeka 2024

- b. Partisipasi dalam aktivitas kegiatan di Universitas Ciputra dan pengembangan pemikiran ide bisnis yang ada di Universitas Ciputra. Aktivitas-aktivitas dirancang agar mahasiswa tidak hanya mendapatkan pemahaman teori saja tetapi juga pengalaman langsung dalam menciptakan dan menjalankan bisnis yang akan di jalankan

2.3.6 Tempat Pelaksanaan *Learning Together*

Nama Instansi : Depot Mama Ana

Alamat : Jl Teluk Amurang 222 Surabaya

Telepon : 0857-0809-1093

2.3.7 Deskripsi Singkat *Learning Together* Wirausaha Merdeka

Learning Together adalah bagian dari Program Wirausaha Merdeka yang diadakan oleh Universitas Ciputra Surabaya, Program ini memberikan kesempatan untuk mahasiswa belajar secara kolaboratif, berbagi pengalaman, dan saling bertukar pendapat untuk pengetahuan mereka.

Mahasiswa tidak hanya mendapatkan keleluasaan dalam mengeluarkan ide ide bisnis dan inovatif mereka sendiri tetapi juga terlibat dalam proses pembelajaran bersama tempat *Learning Together* itu sendiri oleh sebab itu Universitas Ciputra membuat program *Learning Together*

sebagai wadah untuk mahasiswa Wirausaha merdeka untuk saling kolaboratif dan menjadi praktisi bisnis.

2.3.8 Kegiatan *Demo Day*

Demo Day Universitas Ciputra Surabaya merupakan kegiatan peristiwa krusial dalam rangkaian Wirausaha Merdeka. Acara ini berlangsung selama dua hari yang penuh dengan presentasi atau lebih dikenal dengan sebutan *pitching* Kepada Investor, pameran produk mahasiswa Wirausaha Merdeka dan sesi tanya jawab yang melibatkan dosen, mentor dan tamu undangan. Memungkin langsung interaksi dan wawancara langsung dengan

Pengunjung, memperkenalkan produk, dan menjelaskan nilai, kelebihan dan kekurangan dari produk yang penulis buat. Interaksi ini menjadi jendela utama untuk memahami dalam produk penulis selama pameran dan penjualan berlangsung mahasiswa akan mendapatkan umpan balik dari konsumen. Produk penulis akan masukan mengenai rasa, tekstur dan tata letak produk, membuka pintu untuk meningkatkan yang berkelanjutan

2.3.9 Kegiatan *Launching Day*

Launching day di Kantor Pos Kebon Rojo Posbloc Surabaya menjadi salah satu momen puncak dalam perjalanan Wirausaha Merdeka Univeristas Ciputra. Acara ini berlangsung dalam dua hari dan dirancang untuk memberikan pengalaman langsung kepada

Pelanggan Selama acara *launching day* interaksi langsung dengan pelanggan menjadi Fokus utama. Tim Peserta berusaha menciptakan suasana yang ramah dan mengundang untuk mendorong kunjungan dan keterlibatan dengan pelanggan. Setiap peserta akan memanfaatkan stand pameran untuk menarik perhatian, menyediakan buku tamu sebagai salah satu tugas dan menghias stand sebagai ajang kontestasi dalam penghiasan *booth* dan aktivitas menarik untuk mendapatkan perhatian pengunjung.

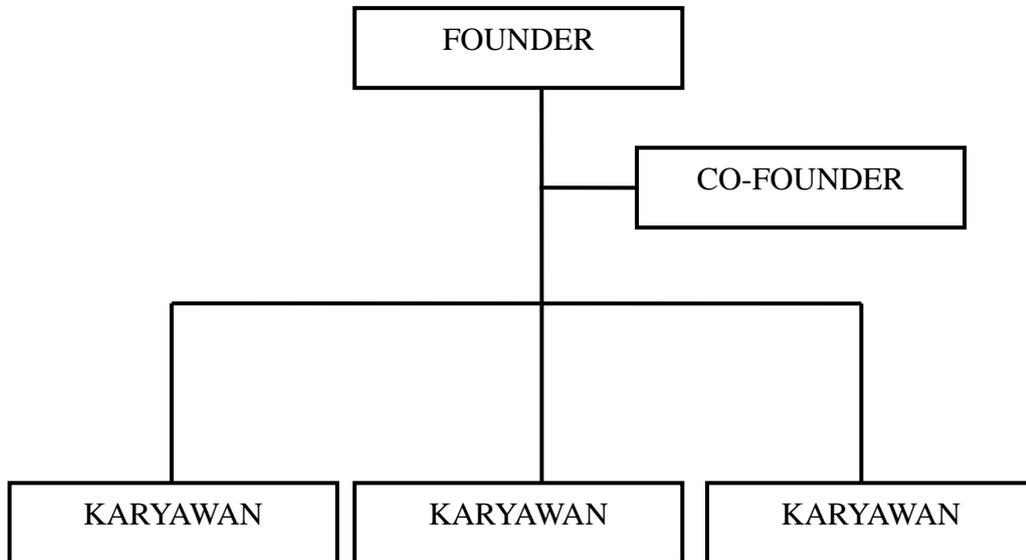
2.3.10 Kegiatan Pengisian *Logbook*

Kegiatan Pengisian *Logbook* merupakan salah satu pembelajaran dalam program Wirausaha Merdeka yang mana penulis diwajibkan melakukan pelaporan kegiatan setiap harinya. Mengisi *logbook* bersifat Wajib tetapi juga bermanfaat untuk memantau perkembangan bisnis yang di jalankan secara sistematis. *Logbook* ini menjadi salah satu bukti nyata dari dedikasi terhadap pengembangan usaha dan memungkinkan para peserta untuk melihat perkembangan dari waktu ke waktu

2.4 Struktur Organisasi

Bahwa dalam Program Wirausaha Merdeka ini kita dibuatkan *Team* atau kelompok untuk membangun dan mengelola perusahaan yang akan penulis jalankan kedepan berikut struktur dan tanggung jawab sesuai posisi seperti

Gambar 2.1 Struktur Organisasi



sumber : Dokumen pribadi, 2024

1. FOUNDER

Seorang founder memiliki peran yang sangat penting dalam membangun dan mengarahkan perusahaan, mulai dari merancang visi dan misi hingga mengelola operasional sehari-hari. Tugas utama seorang founder adalah menciptakan produk atau layanan yang memiliki nilai jual, membangun tim yang kompeten, serta mengelola keuangan dan sumber daya perusahaan dengan bijak. Selain itu, founder harus siap menghadapi tantangan dan risiko, termasuk kegagalan, dengan ketekunan dan kemampuan beradaptasi. Dalam perjalanannya, seorang founder tidak hanya berfungsi sebagai pemimpin, tetapi juga sebagai pengambil keputusan yang dapat mengarahkan perusahaan menuju kesuksesan yang berkelanjutan.

2. CO-FOUNDER

Seorang co-founder memiliki peran yang sangat penting dalam kesuksesan suatu perusahaan, seringkali bekerja berdampingan dengan founder untuk memastikan visi dan misi perusahaan dapat terwujud. Tugas utama co-founder adalah membantu merancang dan mengimplementasikan strategi bisnis, terutama dalam area yang menjadi kekuatannya, seperti pengembangan produk, pemasaran, atau keuangan. Co-founder juga memiliki tanggung jawab besar dalam membangun dan memelihara budaya perusahaan, serta bekerja sama dengan founder untuk mengelola tim, memastikan komunikasi yang baik, dan menciptakan lingkungan kerja yang kolaboratif. Dalam pengambilan keputusan, co-founder harus siap memberikan masukan dan perspektif yang berbeda.

3. KARYAWAN

Seorang karyawan memiliki peran yang krusial dalam menjalankan operasional sehari-hari perusahaan. Tugas utama seorang karyawan adalah melaksanakan pekerjaan yang telah ditentukan sesuai dengan posisi dan tanggung jawabnya, baik itu dalam bidang produksi, pemasaran, keuangan, atau administrasi. Karyawan diharapkan untuk bekerja dengan profesionalisme, efisiensi, dan sesuai dengan standar yang ditetapkan perusahaan. Selain itu, seorang karyawan juga harus berkomunikasi dengan baik, bekerja sama dalam tim, serta menjaga hubungan yang harmonis dengan rekan kerja untuk mencapai tujuan bersama.

2.5 Logo Wirausaha Merdeka



Gambar 2.2 Logo Wirausaha Merdeka

sumber : <https://images.app.goo.gl/zpFbYTMjnCYG2b1m6>, 2022

2.6 Manfaat Wirausaha Merdeka

Implementasi Kampus Merdeka berjalan dengan sukses, terjamin mutunya, dan berkelanjutan, akan ada banyak pihak yang mendapatkan manfaatnya. Mulai dari mahasiswa, lulusan Perguruan Tinggi, dosen, hingga dunia kerja. Untuk mahasiswa, manfaat Kampus Merdeka (MBKM) adalah memperoleh kesempatan yang lebih luas untuk mengeksplorasi minat dan bakat selama menjalani pendidikan di Program Studi Sarjana Terapan. Sementara untuk lulusan Perguruan Tinggi manfaat yang didapatkan dari mengikuti program Kampus Merdeka (MBKM) adalah memperoleh keterampilan kerja khusus dan soft skills yang relevan untuk memasuki masyarakat informasi dan Industri

BAB III

LANDASAN TEORI

3.1 Teori *Customer Validation*

Customer Validation adalah salah satu tahap dalam metodologi *Customer Development*, yang merupakan bagian dari pendekatan *Lean Startup*. Teori ini berfokus pada menguji apakah suatu produk atau layanan yang sedang dikembangkan memiliki pasar yang sesuai dan pelanggan yang mau membelinya. Tahap ini bertujuan untuk memvalidasi hipotesis tentang kebutuhan pelanggan, pasar, dan model bisnis sebelum mengalokasikan lebih banyak sumber daya untuk pengembangan skala besar. Tujuan Utama Membuktikan bahwa produk dapat memenuhi kebutuhan pelanggan.

Memastikan bahwa pelanggan bersedia membayar untuk solusi yang ditawarkan. Mengonfirmasi bahwa pasar cukup besar untuk mendukung bisnis yang berkelanjutan. Tahapan dalam *Customer Validation* Menguji Hipotesis Masalah dan Solusi Pastikan bahwa masalah yang diidentifikasi benar-benar dirasakan oleh target pelanggan, dan solusi yang Anda tawarkan sesuai dengan kebutuhan mereka. Menguji *Prototipe* atau MVP (*Minimum Viable Product*) Gunakan produk awal (*prototipe* atau MVP) untuk mendapatkan umpan balik langsung dari pelanggan.

Validasi Saluran Penjualan: Uji apakah cara menjangkau pelanggan, seperti melalui distribusi online, penjualan langsung, atau mitra, sesuai dengan harapan pasar. Mengukur Minat dan Penjualan Awal Pastikan ada pelanggan awal (*early adopters*) yang bersedia membeli atau mencoba produk Anda. Hubungan dengan Model Bisnis *Customer Validation* membantu memastikan bahwa *Value Proposition* dan *Revenue*

Streams dalam *Business Model Canvas* dapat diandalkan sebelum melanjutkan ke tahap pengembangan bisnis yang lebih besar. Jika validasi berhasil, maka Anda dapat melanjutkan ke tahap berikutnya, yaitu *Customer Creation* (penciptaan pelanggan), untuk memperluas jangkauan pasar dan skala bisnis. Jika tidak, iterasi atau pivot mungkin diperlukan untuk menyesuaikan produk atau model bisnis.

3.2 Teori *Food And Beverage*

Industri *food and beverage* adalah sektor bisnis yang meliputi produksi, distribusi dan penyediaan makanan dan minuman, sektor ini mencakup restoran, kafe, *catering* manufaktur makanan atau minuman hingga layanan berbasis teknologi seperti *delivery online*. Teori ini menekankan pentingnya setiap tahapan dalam proses produksi dan distribusi untuk menciptakan nilai bagi pelanggan. Dalam industri F&B, rantai nilai meliputi Pengadaan bahan baku. Proses produksi (penyiapan makanan/minuman) Distribusi ke pelanggan layanan pelanggan.

3.3 Teori Manajemen Operasional

Perencanaan produksi memilih bahan baku berkualitas seperti bahan utamanya tepung ketan, kurma, dan gula dan bahan pelengkap lainnya menentukan kapasitas produksi dengan target pasar. Memastikan konsistensi tekstur mochi kurma (kenyal tetapi lembut) pengujian cita rasa dan ketahanan produk selama penyimpanan, mengelola risiko kontaminasi dalam proses produksi penerapan praktik higienis dalam pembuatan mochi kurma.

Berikut adalah aspek kunci dari manajemen operasional

- a. Perencanaan Operasional Ini melibatkan penentuan tujuan, sumber daya yang diperlukan, dan cara terbaik untuk mencapai hasil yang diinginkan. Perencanaan operasional harus sinkron dengan tujuan organisasi secara keseluruhan dan berfokus pada strategi jangka pendek.
- b. Pengorganisasian melibatkan alokasi sumber daya, pembagian tugas, dan penciptaan struktur organisasi yang efisien. Hal ini mencakup pembentukan tim, pengaturan tanggung jawab, dan pembagian kerja untuk memastikan operasional berjalan dengan lancar.
- c. Pelaksanaan melibatkan penerapan rencana dan struktur organisasi yang telah ditetapkan. Manajer operasional bertanggung jawab untuk memastikan bahwa kegiatan sehari-hari dilaksanakan sesuai dengan rencana, termasuk pengelolaan stok, produksi, dan layanan pelanggan.

- d. Peningkatan Berkelanjutan Manajemen operasional juga melibatkan upaya untuk terus meningkatkan efisiensi dan efektivitas proses. Ini melibatkan evaluasi terus-menerus, peningkatan metode kerja, dan penerapan inovasi untuk mencapai kinerja yang lebih baik.
- e. Pengembangan Resep Menghitung kebutuhan bahan baku dan tenaga kerja sesuai dengan target produksi harian, mingguan, atau bulanan.
- f. Estimasi Biaya Produksi Menentukan biaya per unit produk untuk menghitung harga jual yang kompetitif.
- g. Kualitas Bahan Baku Memastikan bahan baku seperti kurma dan tepung ketan sesuai standar yang ditentukan. Proses Produksi Standar operasional prosedur (SOP) harus diterapkan, misalnya menjaga kebersihan dan memastikan suhu optimal untuk menjaga tekstur mochi.
- h. Segmentasi Pasar Fokus pada pelanggan yang menyukai makanan manis, sehat, atau pencinta inovasi kuliner. Kemasan Produk Desain kemasan harus menarik dan menjaga kesegaran produk, misalnya menggunakan kemasan kedap udara. Menggunakan media sosial, iklan, atau kolaborasi dengan influencer untuk meningkatkan kesadaran produk. Memberikan layanan pelanggan yang baik, termasuk menerima umpan balik untuk peningkatan produk.
- i. Memberikan layanan pelanggan yang baik, termasuk menerima umpan balik untuk peningkatan produk. Mengadakan evaluasi rutin terkait kualitas produk, efisiensi proses, dan respons pelanggan Melakukan

inovasi produk berdasarkan tren pasar atau umpan balik pelanggan, seperti menambahkan varian rasa baru (contoh: mochi kurma coklat atau mochi kurma kacang). Mengelola arus kas agar operasional dapat berjalan dengan lancar.

Manajemen operasional adalah bagian integral dari setiap organisasi, terlepas dari ukuran atau sektor industri. Tujuannya adalah mencapai efisiensi operasional yang optimal, memastikan kualitas produk atau layanan yang tinggi, dan memberikan nilai tambah kepada pelanggan dan pemangku kepentingan lainnya.

3.4 Teori Layanan Pelanggan

Teori Layanan Pelanggan adalah kerangka konseptual yang mencakup prinsip-prinsip dan strategi untuk menyediakan layanan pelanggan yang unggul. Ini melibatkan pemahaman dan penerapan praktik terbaik untuk memastikan kepuasan pelanggan membangun hubungan jangka panjang, dan meningkatkan reputasi merek. Teori Layanan Pelanggan menekankan pentingnya memahami dan memenuhi kebutuhan, ekspektasi,

Dan preferensi pelanggan. Pelanggan ditempatkan di pusat strategi dan keputusan bisnis, dan upaya dilakukan untuk menciptakan pengalaman positif bagi mereka. Menyediakan layanan yang responsif dan berpartisipasi aktif dengan pelanggan adalah prinsip dasar dalam Teori Layanan Pelanggan. Ini melibatkan tanggapan cepat terhadap pertanyaan, resolusi masalah yang efektif, dan interaksi yang ramah.

3.5 Teori Menghitung Harga Pokok Penjualan

Pembelian Bersih, Persediaan awal dan Persediaan Akhir (HPP) merupakan total biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi barang atau jasa, termasuk biaya bahan baku, tenaga kerja, produksi, overhead, dan variabel. HPP merupakan komponen penting dalam perhitungan keuangan bisnis, khususnya untuk menghitung laba dan kerugian

Tabel 3.1 Harga Pokok Produksi Produk

Nama Bahan	Harga	Satuan	Total Harga
Susu UHT	Rp. 20.000-.	900 ml (1 pcs)	Rp. 20.000-.
Kurma	Rp. 34.000-.	450 gr (1 pcs)	Rp. 34.000-.
Tepung Ketan	Rp. 17.000-.	1 Kg (1 pcs)	Rp. 17.000-.
Tepung Meizena	Rp. 6.500-.	100 gr (1 pcs)	Rp. 6.500-.
Gula	Rp. 3.000-.	100 gr (1 pcs)	Rp. 3.000-.
Keju	Rp. 15.000-.	160 gr (1 pcs)	Rp. 30.000-.
Milo	Rp. 2.000-.	22 gr (10 pcs)	Rp. 20.000-.
Jumlah			Rp. 130.500-.

Sumber : Data diolah penulis, 2024

Dengan melakukan perhitungan HPP (Harga Pokok Produksi) secara detail dan teliti, kita dapat menentukan harga jual yang tepat untuk produk mochi kurma. Hal ini memastikan bisnis tetap kompetitif di pasar, sekaligus memberikan keuntungan yang optimal. Perhitungan HPP juga membantu dalam pengelolaan keuangan dan pengambilan keputusan yang lebih baik untuk keberlanjutan usaha. Perhitungan ini dapat menjadi dasar yang kuat dalam pengembangan bisnis mochi kurma

BAB IV

PEMBAHASAN

4.1 Kegiatan Praktis

Pada kegiatan Wirausaha Merdeka Universitas Ciputra kami melakukan sebagai rangkaian kegiatan kegiatan pengelolaan bisnis. Untuk memahami informasi yang diperoleh dari proses pengumpulan data, dapat memberikan gambaran yang jelas terkait aktivitas wirausaha yang dilakukan. Untuk mengukur sejauh mana tujuan kegiatan wirausaha tercapai berdasarkan indikator yang telah ditentukan, seperti tingkat penjualan, kepuasan pelanggan, atau efisiensi operasional. Untuk menemukan masalah atau tantangan yang dihadapi selama kegiatan wirausaha serta mengidentifikasi

Peluang untuk pengembangan lebih lanjut. Untuk memberikan informasi yang dapat digunakan sebagai dasar dalam menentukan langkah atau strategi perbaikan untuk kegiatan wirausaha di masa depan. Untuk mengetahui dampak atau manfaat kegiatan wirausaha terhadap pihak-pihak yang terlibat, baik internal (tim wirausaha) maupun eksternal (konsumen, mitra, atau masyarakat). Dengan menganalisis hasil data, pembahasan ini bertujuan memberikan pandangan yang komprehensif dan objektif terkait kinerja serta keberlanjutan usaha.

4.2 Kegiatan Pada *Learning Together*

Kegiatan *Learning Together* adalah salah satu program Wirausaha Merdeka Universitas Ciputa yang berlangsung kerja sama dengan pihak UMKM sesuai dengan bidang bisnis kita

Tabel 4.1 Kegiatan *Learning Together*

No	Tanggal	Program Kerja	Target	Realisasi
1	Senin, 21 Oktober 2024	Membantu memasarkan online untuk pembelian produk	Anak muda ,orang yang kerja ,ibu ibu yang tidak memasak	Mendaftarkan ojek online seperti shoppe food dan gojek
2	Selasa, 22 Oktober 2024	Membantu menjualkan produk	Ibu ibu yang punya anak paud , orang kerja yang lagi makan siang dan sarapan	Mejual produk terbaik dan best seller seperti sop buntut dan rawon
3	Rabu, 23 Oktober 2024	Membantu menjualkan produk dan melayani pelanggan	Anak sma dan smp yang pulang sekolah	Menjual habis semua produk
4.	Senin, 28 Oktober 2024	Membuat pesanan 70 nasi bungkus	Orang sedang ada hajatan	Memperkenalkan produk kepada semua orang dan bisa di pesan kepada semua orang
5.	Selasa, 29 Okotber 2024	Membantu menjualkan produk baru seperti kuah asem ikan pindang	Anak anak muda dan orang tua yang suka kuah asem ikan pindang	Memperkenalkan kuah asem sebagai makanan yang disukai orang orang
6.	Rabu, 30 Oktober 2024	Menjualkan produk	Semua orang	Mejual produk terbaik dan best seller seperti sop buntut dan rawon
7.	Senin, 04 November 2024	Membantu menjualkan produk	Anak anak muda dan orang tua	Memperkenalkan produk baru
8.	Selasa, 05 November 2024	Membantu mempromosikan serta menjualkan produk yang ada di depot mama ana	Anak muda ,orang yang kerja ,ibu ibu yang tidak memasak	Menjual habis semua produk
9.	Rabu, 06 November 2024	Membantu memproduksi makanan yang akan di jual	Ibu ibu yang punya anak paud , orang kerja yang lagi makan siang dan sarapan	Memperkenalkan produk kepada semua orang dan bisa di pesan kepada semua orang
10.	Senin, 11 November	Mempromosikan produk produk yang akan di jual	Anak muda ,orang yang kerja ,ibu ibu	Mejual produk terbaik dan best seller seperti sop buntut dan

Sumber : Dokumen pribadi, 2024

Tabel 4.2.2 Kegiatan *Learning Together*

	2024		yang tidak memasak	rawon
11.	Selasa, 12 November 2024	Mempromosikan dan membantu menjualkan produk produk mama ana	Semua orang	Produk habis terjual
12.	Rabu, 13 November 2024	Membantu memasarkan online untuk pembelian produk	Ibu ibu yang punya anak paud , orang kerja yang lagi makan siang dan sarapan	Menjadi admin ojek online seperti shoppe food dan gojek
13.	Senin, 18 November 2024	Membantu mempersiapkan proses produksi pengelolaan dan penyajian makanan minuman	Ibu ibu dan bapak bapak yang sedang bekerja dan tidak memasak	Memperkenalkan produk baru
14.	Selasa, 19 November 2024	Melakukan pengemasan produk produk yang sudah terjual kepada konsumen	Para mahasiswa yang menjadi konsumen	Mejual produk terbaik dan best seller seperti sop buntut dan rawon
15.	Rabu, 20 November 2024	Menjaga kebersihan area kerja sesuai standar SOP management	Seluruh warga konsumen yang ada di depot makana	Memperkenalkan produk kepada semua orang dan bisa di pesan kepada semua orang
16.	Senin, 25 November 2024	Membantu pencatatan stok bahan baku dan barang jadi	Anak muda ,orang yang kerja ,ibu ibu yang tidak memasak	Memperkenalkan kuah asem sebagai makanan yang disukai orang orang
17.	Selasa, 26 November 2024	Membantu pembuatan laporan harian mingguan dan bulanan terkait operasional	Anak muda ,orang yang kerja ,ibu ibu yang tidak memasak	Menjadi admin ojek online seperti shoppe food dan gojek
18.	Rabu, 27 November 2024	Ikut serta dalam riset dan pengembangan resep baru	Anak sma dan smp yang pulang sekolah	Menjadi admin ojek online seperti shoppe food dan gojek
19.	Senin, 2 Desember 2024	Mencoba inovasi produk seperti menciptakan varian rasa atau mengoptimalkan proses produksi	Orang sedang ada hajatan	Memperkenalkan produk kepada semua orang dan bisa di pesan kepada semua orang
20.	Selasa, 3 Desember 2024	Membantu membuat konten promosi untuk media sosial atau platform media lain yang terkait dengan FnB	Ibu ibu yang punya anak paud , orang kerja yang lagi makan siang dan sarapan	Memperkenalkan produk kepada semua orang dan bisa di pesan kepada semua orang

Sumber : Dokumen pribadi, 2024

4.3 Proses Kegiatan Pembelajaran

Wirausaha Merdeka adalah salah satu pendekatan yang dirancang untuk mendorong generasi muda, khususnya mahasiswa, agar mampu menjadi wirausahawan yang mandiri, kreatif, dan inovatif. Program ini biasanya merupakan bagian dari kebijakan Kampus Merdeka yang diinisiasi oleh Kementerian Pendidikan.

4.3.1 Pembelajaran Berbasis Proyek

- a. Mahasiswa diberikan tantangan untuk mengembangkan ide bisnis dari nol hingga menjadi *prototipe* atau usaha nyata.
- b. Pendekatan ini melibatkan analisis pasar, perencanaan bisnis, dan implementasi.
- c. Fokus utama adalah memberikan pengalaman langsung agar mahasiswa memahami proses wirausaha.

4.3.2 Kolaborasi dengan Praktisi dan Mentor

- a. Program ini melibatkan pengusaha, praktisi bisnis, dan mentor profesional untuk mendampingi mahasiswa.
- b. Mahasiswa bisa mendapatkan insight langsung dari pengalaman praktis para ahli, termasuk solusi menghadapi tantangan bisnis nyata.

4.3.3 Inkubasi Bisnis

- a. Mahasiswa mengikuti program inkubasi untuk mengembangkan ide bisnisnya.

- b. Inkubasi mencakup pelatihan, pembimbingan, dan pendampingan dalam membangun model bisnis yang berkelanjutan.

4.3.4 Pelatihan *Soft Skills* dan *Hard Skills*

- a. Mahasiswa dibekali dengan keterampilan seperti manajemen keuangan, pemasaran digital, negosiasi, dan pengelolaan tim.
- b. Soft skills seperti kepemimpinan, komunikasi, dan kreativitas juga ditekankan.

4.3.5 Keunggulan Program Wirausaha Merdeka

- a. Mahasiswa dapat mengaplikasikan ilmu yang dipelajari secara langsung.
- b. Memberikan peluang untuk membangun bisnis sejak dini.
- c. Mengembangkan keterampilan berpikir kritis dan inovatif.
- d. Meningkatkan kepercayaan diri dalam menghadapi tantangan bisnis.

4.4 Tujuan Pengumpulan Data

Memahami potensi dan kebutuhan peserta program. Mengidentifikasi peluang usaha yang relevan dengan lingkungan sekitar. Mengevaluasi progres dan dampak program Wirausaha Merdeka. Mendokumentasikan pembelajaran untuk pengembangan program di masa depan.

4.5 Analisis Data

Analisis data dalam program Wirausaha Merdeka merupakan langkah penting untuk memahami dan mengevaluasi hasil dari inisiatif wirausaha yang dilakukan. Data yang dikumpulkan dapat berasal dari survei peserta, laporan keuangan usaha, data penjualan, feedback pelanggan, dan dokumentasi kegiatan selama program. Jenis data yang kita cari adalah Penjualan, keuntungan, modal, jumlah pelanggan. Feedback peserta, tantangan yang dihadapi, dan wawasan dari mentor. Analisis kinerja usaha Dibidang keuangan Menghitung profitabilitas, margin keuntungan.

Efisiensi penggunaan modal Analisis kinerja usaha dibidang pertumbuhan usaha Melihat tren pendapatan, jumlah pelanggan, atau skala operasi selama periode program. Analisis kinerja usaha dibidang pasar mengidentifikasi target pasar, preferensi konsumen, dan segmentasi. Evaluasi dampak program wirausaha Merdeka Universitas Ciputra 2024 adapun beberapa dampak pada peserta, usaha dan Masyarakat yang pertama dampak peserta Kemampuan wirausaha yang meningkat misalnya, manajemen waktu, pemasaran, dan pengambilan Keputusan Koneksi.

jaringan yang diperoleh selama program. Dampak pada usaha apakah usaha yang didirikan atau dikembangkan mampu bertahan dan memberikan manfaat ekonomi. Dampak pada Masyarakat Kontribusi usaha pada masyarakat, misalnya menciptakan lapangan kerja baru atau mendukung ekonomi lokal. Hambatan yang dihadapi selama menjalankan

usaha, seperti kurangnya modal, kesulitan pemasaran, atau manajemen operasional. Masalah dalam implementasi program, seperti kurangnya bimbingan atau waktu yang terbatas.

4.6 Identifikasi Masalah

Program Wirausaha Merdeka bertujuan untuk mendorong mahasiswa menjadi wirausaha kreatif, inovatif, dan mandiri. Identifikasi masalah menjadi langkah penting dalam menjalankan program ini karena membantu mahasiswa mengenali tantangan yang relevan dengan usaha yang ingin mereka kembangkan. Tidak memahami kebutuhan konsumen yang sebenarnya. Solusi Melakukan riset pasar, survei, atau wawancara untuk mengidentifikasi masalah konsumen yang bisa diatasi oleh produk/jasa yang ditawarkan.

Dalam usaha kuliner, mahasiswa perlu mengetahui tren makanan sehat, seperti makanan rendah gula atau bebas gluten. Kendala Modal dan Sumber Daya Masalah Terbatasnya modal usaha atau akses ke sumber daya (bahan baku, alat, tenaga kerja). Solusi Membuat perencanaan anggaran yang detail, mencari mitra, atau memanfaatkan program pendanaan yang tersedia. Contoh Mengembangkan produk seperti mochi kurma mungkin memerlukan bahan baku premium, sehingga perlu menemukan supplier yang sesuai.

Kurangnya Pengetahuan dan Keterampilan Masalah Tidak memahami proses produksi, pemasaran, atau pengelolaan keuangan. Solusi Mengikuti pelatihan, seminar, atau pendampingan dalam program Wirausaha Merdeka. Contoh Belajar strategi digital marketing untuk memasarkan produk secara efektif di media sosial. Identifikasi masalah merupakan langkah awal yang krusial untuk memastikan usaha yang dibangun memiliki arah yang jelas. Mahasiswa harus mampu mengenali potensi hambatan, mencari solusi yang relevan, dan memanfaatkan dukungan dari program Wirausaha Merdeka untuk mengatasi tantangan tersebut.

4.7 Sebab dan Akibat Masalah

Program Wirausaha Merdeka bertujuan untuk membekali mahasiswa dengan keterampilan berwirausaha melalui pelatihan, pembinaan, dan pengalaman langsung. Namun, pelaksanaan program ini dapat menghadapi berbagai masalah yang memiliki sebab dan akibat tertentu. Sebab Kurangnya Pengetahuan dan Keterampilan Mahasiswa Mahasiswa yang terlibat belum memiliki pengetahuan atau keterampilan dasar berwirausaha, sehingga sulit memahami materi dan praktik bisnis. Pendanaan yang Terbatas Dana yang disediakan tidak cukup untuk Mendukung kegiatan operasional, inovasi produk, atau pemasaran

Kurang Matangnya Perencanaan Program Jadwal kegiatan yang terlalu padat atau tidak relevan dengan kebutuhan mahasiswa dapat mengurangi efektivitas program. Tantangan eksternal Faktor seperti persaingan pasar, perubahan preferensi konsumen, atau ketidakstabilan ekonomi mempersulit mahasiswa untuk mengembangkan usaha. Akibat dari masalah gagalnya Usaha yang Dirintis Mahasiswa mungkin menghadapi kegagalan usaha akibat kurangnya strategi bisnis yang solid atau tidak memahami pasar.

Motivasi Peserta Menurun Ketidakmampuan menyelesaikan tantangan dapat membuat peserta kehilangan semangat untuk berwirausaha. Rendahnya Dampak Program Program tidak mencapai tujuan utama, yaitu menciptakan wirausaha baru yang tangguh dan berdaya saing. Sumber Daya Terbuang Percuma Waktu, tenaga, dan dana yang dialokasikan untuk program menjadi tidak efektif jika hasilnya tidak sesuai harapan.

4.8 Solusi Pemecahan Masalah

Keterbatasan Modal Solusi Mencari sumber pendanaan alternatif seperti *crowdfunding*, investor *angel*, atau kemitraan dengan lembaga keuangan atau pemerintah. Selain itu, mahasiswa bisa memulai dengan model bisnis yang rendah biaya seperti dropshipping atau jasa berbasis *online*. Kurangnya Pengalaman dan Keterampilan Solusi Mengikuti pelatihan atau *workshop* tentang kewirausahaan yang disediakan oleh universitas atau lembaga lain.

Pemasaran dan Penjualan Solusi Menggunakan *platform* digital untuk pemasaran dan penjualan, seperti media sosial, *e-commerce*, dan iklan digital. Pelajari analitik dan data pengguna untuk memahami pasar dan preferensi pelanggan. Legalitas dan Regulasi Solusi Memahami aspek legalitas bisnis seperti pendaftaran usaha dan pajak. Menggunakan layanan konsultasi hukum atau meminta bantuan dari program kewirausahaan yang sudah ada untuk memastikan kepatuhan terhadap regulasi.

Ketahanan Bisnis Solusi Mengembangkan rencana cadangan dan strategi adaptasi terhadap perubahan pasar atau ekonomi. Ini termasuk menjaga keberlanjutan produk, pengelolaan keuangan yang bijaksana, dan terus mengembangkan inovasi. Dengan solusi-solusi ini, dapat mengatasi tantangan yang muncul dalam menjalankan usaha dalam program Wirausaha Merdeka dan meningkatkan peluang untuk sukses.

BAB V

PENUTUP

1.1 Kesimpulan

Program MBKM di Universitas Ciputra telah memberikan pengalaman berharga bagi saya dalam pengembangan pengetahuan dan keterampilan di bidang *Food And Beverage*

1. Kebutuhan dan Ketertarikan Pasar Hasil validasi menunjukkan minat yang tinggi terhadap camilan sehat berbahan dasar kurma.
2. Faktor Penentu Keputusan Pembelian Responden menekankan pentingnya kualitas rasa, tekstur mochi yang lembut
3. Potensi Pengembangan Produk dan Pemasaran Responden menyarankan variasi rasa seperti coklat, kacang, atau pandan untuk menambah daya tarik produk.

5.2 Saran

Program MBKM ini terus memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk berkolaborasi dengan industri dan mengembangkan kemampuan mereka dalam bidang

1. Pengembangan Ide Bisnis yang inovatif
2. Peningkatan Kolaborasi
3. Eksperimen dan Eksekusi Strategis

DAFTAR PUSTAKA

- Faridatussalam, S. R., Abid, A. H., & Hasan, N. (2023). Menumbuhkan jiwa wirausaha kalangan anak muda melalui program wirausaha merdeka. *Jurnal Pengabdian Nasional (JPN) Indonesia*, 4(1), 74-80.
- Setyobakti, M. H., Cahyaningati, R., & Ermawati, E. (2022, November). Model pembelajaran program Wirausaha Merdeka terhadap minat wirausaha mahasiswa. In *Progress Conference* (Vol. 5, No. 2, pp. 306-311).
- Suranto, S., Sulistyanto, A., & Marimin, A. (2022). Program magang wirausaha merdeka meningkatkan mental berdaya wirausaha mahasiswa. *Budimas: jurnal pengabdian masyarakat*, 4(2), 530-535.
- Chayo, E. D., Febriandika, N. R., Aji, N. P., & Ramadhan, M. H. (2022). Wirausaha Merdeka: Pemberdayaan Mahasiswa Melalui Program Wirausaha Merdeka di Universitas Muhammadiyah Surakarta. *Abdi Psikonomi*, 222-229.
- Milda, M., Mulyadi, M., & Musbaing, M. (2023). Pembentukan Sikap Kewirausahaan Mahasiswa Melalui Program Wirausaha Merdeka di Universitas Muhammadiyah Makassar. *Al-Musannif*, 5(1), 17-32.
- Tohir, M. (2020). Buku Panduan Merdeka Belajar-Kampus Merdeka.
- Santosa, A. D., Sutari, W., & Lalu, H. (2020). Usulan Treatment Risiko Pada Proses Customer Validation Blanja For Migrant Worker Di Pt Metraplaza (blanja. com) Dengan Menggunakan Pendekatan Risk Management Process. *eProceedings of Engineering*, 7(1).
- Warsela, M., Wahyudi, A. D., & Sulistiyawati, A. (2021). Penerapan Customer Relationship Management Untuk Mendukung Marketing Credit Executive (Studi Kasus: Pt Fif Group). *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi*, 2(2), 78-87.

- Fajar Khoiruddin, M. I. (2024). *Analisis Validation customer sebagai Strategi Pengembangan Bisnis UMKM Nuggedang* (Doctoral dissertation, Universitas Nusantara PGRI Kediri).
- Nurul Hamidah, N. H., & Indriana Kristiawati, I. K. (2024). *Laporan Magang-Prosedur Pembiayaan Danastra Pada Lembaga Leasing PT Fedral Internasional Finance* (Doctoral dissertation, STIA Manajemen dan Kepelabuhan Barunawati Surabaya).
- Indar Yuniarsih, I. Y., & Indriana Kristiawati, I. K. (2024). *Pengaruh Customer Engament Terhadap Kepuasan Pelanggan Melalui Customer Service Quality Pada PT. Senjani Tekno Boga Surabaya* (Doctoral dissertation, STIA Manajemen dan Kepelabuhan Barunawati Surabaya).
- Yustifa Widyatera Kusumaningsyah, Y. W., Indriana Kristiawati, S. E., & MM, I. (2024). *Pengaruh Penerapan Suply Chain Management Terhadap Kinerja Perusahaan keunggulan Bersaing Pada CV Surya sejati motor* (Doctoral dissertation, STIA Manajemen dan Kepelabuhan Barunawati Surabaya).
- Gugus Wijonarko, G. W., Nugroho Dwi Priyohadi, N. D. W., Indriana Kristiawati, I. K., Edi Priyanto, E. P., DA Arisanti, D., Mudayat, M., ... & Putri Cahyanimas Safitri, P. C. S. (2024). *Pelatihan Digital Marketing Dan Keuangan Sederhana UMKM Kecamatan Genteng (SELASA, 30 APRIL 2024)*.

LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Rekomendasi Ketua Program Studi



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

**SURAT REKOMENDASI MAHASISWA PROGRAM WIRAUSAHA MERDEKA
ANGKATAN 3 STIAMAK BARUNAWATI SURABAYA TAHUN 2024**

SURAT REKOMENDASI

Nomor: SKM/ /STIAMAK/VIII/2024

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Juli Prastyorini, S.Sos, MM
NIP/NIDN/NIDK : 0708067104
Jabatan : Ka. Prodi S1 Ilmu Administrasi Bisnis

Memberikan rekomendasi/persetujuan kepada:

Nama : Samsul Arifin
NIM : 23111006
Program Studi : Ilmu Administrasi Bisnis
Fakultas : Ilmu Administrasi Bisnis
Semester : 3 (Tiga)
IPK : 3.72

Surat Rekomendasi digunakan sebagai salah satu persyaratan untuk:

1. mengikuti Program Wirausaha Merdeka Angkatan 3 Tahun 2024.
2. mendapatkan pengakuan setara 20 sks setelah mahasiswa menyelesaikan dan memenuhi ketentuan Program Wirausaha Merdeka Angkatan 3 Tahun 2024.

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

Surabaya, 28 - Agustus 2024

Juli Prastyorini, S.Sos, MM
NIDN : 0708067104

Lampiran 2 Surat Pernyataan Peserta Wirausaha Merdeka

SURAT PERNYATAAN MAHASISWA PESERTA PROGRAM Calon Peserta Wirausaha Merdeka Angkatan 3 Tahun 2024

:Yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Samsul Arifin
NIM : 23111006
Semester : 3 (Tiga)
Perguruan Tinggi : STIA Dan Manajemen Kepelabuhan Barunawati
Program Studi : Ilmu Administrasi Bisnis

Dengan ini menyatakan kesanggupan mengikuti Program Wirausaha Merdeka Angkatan 3 Tahun
: dengan ketentuan sebagai berikut 2024

1. Mentaati seluruh ketentuan Program Wirausaha Merdeka yang ditetapkan oleh Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi dalam buku panduan operasional baku dan kebijakan Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi lainnya yang .ditetapkan kemudian
2. .Menaati segala aturan hukum yang berlaku di Indonesia
3. Berkomitmen dengan sungguh-sungguh untuk menyelesaikan rangkaian Program Wirausaha .Merdeka dari awal hingga akhir, dan berperan aktif dalam setiap kegiatan
4. Memenuhi seluruh persyaratan administratif yang ditentukan oleh Program Wirausaha .Merdeka
5. .Wajib menaati segala peraturan yang ditetapkan oleh Perguruan Tinggi Pelaksana Program
6. Mengerjakan semua penugasan dan menyusun serta melakukan pelaporan dan dokumentasi di setiap tahapan kegiatan sesuai jadwal dan target yang ditetapkan oleh Perguruan Tinggi .Pelaksana Program

:Mahasiswa Peserta Program dilarang melakukan hal sebagai berikut

1. Memberikan informasi atau keterangan yang tidak benar, baik lisan maupun tulisan dalam ;rangka pengurusan administrasi dan/atau pelaksanaan Program Wirausaha Merdeka

2. Melakukan tindakan pengabaian, kekerasan, perundungan, dan/atau melakukan intimidasi kepada teman sejawat
3. Mengalihkan tugas laporan sehubungan dengan pelaksanaan program kepada pihak lain
4. Tidak membuat laporan yang ditugaskan selama proses kegiatan Program
5. Mengundurkan diri setelah program dimulai atau sebelum masa program berakhir selain yang diakibatkan oleh keadaan kahar, dalam hal mahasiswa peserta program mengundurkan diri sebelum masa program berakhir, maka berlaku sesuai rekomendasi sanksi dari Perguruan Tinggi pelaksana program
6. Melakukan tindakan lain yang melanggar ketentuan peraturan yang telah ditetapkan

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sebenarnya tanpa ada paksaan dari pihak manapun dan apabila dikemudian hari saya mengingkari pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan yang berlaku

Surabaya, 28 Agustus 2024



Lampiran 3 Pakta Integritas Peserta Wirausaha Merdeka



**SEKOLAH TINGGI ILMU ADMINISTRASI DAN MANAJEMEN
KEPELABUHAN
STIAMAK BARUNAWATI**
Il. Perak Barat 173 Surabaya
Website : www.stiamak.ac.id

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

PAKTA INTEGRITAS
CALON PESERTA *ENTREPRENEURSHIP FOR BUSINESS SUSTAINABILITY IN ECONOMIC CIRCULAR CONTEXT*
UNIVERSITAS CIPUTRA SURABAYA
PROGRAM WIRAUSAHA MERDEKA
ANGKATAN 3 TAHUN 2024

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

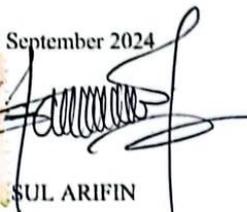
Nama Lengkap : SAMSUL ARIFIN
NIM : 23111006
Fakultas : ILMU ADMINISTRASI BISNIS
Program Studi : Ilmu Administrasi Bisnis
Perguruan Tinggi Asal : STIA Dan Manajemen Kepelabuhan Barunawati
Semester : III (Tiga)
No. Telepon : 08952536973
Alamat E-mail : samsularifin1219@gmail.com

Menyatakan **BERSEDIA** dan **SETUJU** mengikuti program *Entrepreneurship For Business Sustainability In Economic Circular Context* sebaik-baiknya, sesuai dengan ketentuan di bawah ini:

1. Berkomitmen dengan sungguh-sungguh untuk mengikuti program *Entrepreneurship For Business Sustainability In Economic Circular Context* selama 16 minggu secara baik dan benar serta memenuhi seluruh aturan yang berlaku;
2. Menyelesaikan semua tugas yang diberikan dalam program *Entrepreneurship For Business Sustainability In Economic Circular Context* sampai akhir;
3. Tidak mengundurkan diri jika telah dinyatakan diterima dalam program Wirausaha Merdeka 2024;
4. Menjaga nama baik STIAMAK BARUNAWATI dan Universitas Ciputra Surabaya;
5. Berlaku sopan, patuh pada aturan yang berlaku dalam rangkaian program Wirausaha Merdeka 2024;
6. Apabila tidak dapat menyelesaikan dan/atau berhenti sebelum kegiatan pembelajaran selesai dengan alasan yang tidak dapat dipertanggungjawabkan, pihak *Entrepreneurship For Business Sustainability In Economic Circular Context* tidak akan merekognisi kegiatan pembelajaran yang sudah dilakukan oleh peserta

Demikian Pakta Integritas ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan tanpa paksaan dari pihak manapun untuk digunakan sebagaimana mestinya. Apabila saya melanggar hal-hal yang telah dinyatakan dalam Pakta Integritas ini, saya bersedia dikenakan sanksi sesuai dengan hukum dan ketentuan perundang-undangan yang berlaku.

Surabaya 17 September 2024



METERAI
TEMBEL
26AMX030460102
SUL ARIFIN

Lampiran 4 Kartu Hasil Seleksi



Kartu Hasil Seleksi

Nama : SAMSUL ARIFIN
NIM : 23111006
Perguruan Tinggi : STIA Dan Manajemen Kepelabuhan Barunawati
Kode Registrasi : 073088-23111006

Nama Program : Entrepreneurship for Business Sustainability in Economic Circular Context
Perguruan Tinggi Pelaksana : Universitas Ciputra Surabaya
Tahun : 2024

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: 18 September 2024 07:08:58

Lampiran 5 Kartu Hasil Studi Wirausaha Merdeka

<https://employee.uc.ac.id/>

23/12/2024

ACADEMIC TRANSCRIPT

Name SAMSUL ARIFIN
Student Identification Number 0706012417220
Place and Date of Birth - / 2024-09-29
Faculty School of Information Technology
Department Informatics
Level Bachelor

Code	Subject Name	Period	Credits	Grade	Grade Quality
UNC00304048	Entrepreneurship for Business Sustainability in Economic Circular Context	20241	20	A-	75.00

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

Cum. Credits Completed Cum. Credits 0
Cum. GPA Completed Cum. GPA 0.00

Surabaya, December 23, 2024

Authorized by Office Of The Registrar

Lampiran 6 Kegiatan Wirausaha Merdeka Universitas Ciputra



Lampiran 7 Kegiatan *Launching Day*



Lampiran 8 Lembar Bimbingan 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

LEMBAR BIMBINGAN MAGANG TAHUN 20.....

Nama : Samsul Arifin
NIM : 23111006
Tempat Magang: Universitas.. Ciputra.
Judul : proses customer validation pada ide bisnis.
Mechi Kurma program Merdeka belajar.
kampus merdeka Universitas Ciputra 2024
Pembimbing : Dr. Indriana Kristiawati, S.E., M.M.

No.	Hari/ Tanggal	Bimbingan	Paraf
1.	Rabu 18-12-2024	Pengajuan judul.	
2.	Kamis 19-12-2024	persetujuan judul	
3.	Jumat 20-12-2024	Bimbingan BAB I	
4.	Selasa 24-12-2024.	Bimbingan BAB II - IV	
5.	Senin 30-12-2024.	Bimbingan BAB - selesai	

Mengetahui,
Kaprodil Ilmu Administrasi Bisnis

JULI PRASTYORINI, S.Sos, MM
NIDN : 0708067104

Surabaya, 7. Januari 2024
Mahasiswa

Samsul Arifin
NIM : 23111006