

BAB III

PROSES PELAKSANAAN MAGANG KEWIRAUSAHAAN

3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Cafe Near Me dikelola secara Partnership yaitu dengan Putra dan Ari Septiawan Pratama, Bisnis ini dijalankan secara bersamaan mulai dari mencari bahan dasar hingga pembuatan konsep bisnis dari Cafe Near Me.

Job Description yang dilakukan yaitu melakukan operasional bisnis, mengurus arus finansial bagi bisnis serta mencari bahan dasar dan menetapkan lokasi penjualan secara bersama sama.

1) Penjabaran Peran dan Tugas Dosen Pembimbing Internal

Dalam melakukan penyusunan laporan magang kewirausahaan, penulis dapat berproses dan berkembang melalui arahan yang diberikan dari dosen pembimbing internal. Penulis merasa bersyukur dan memberikan rasa terima kasih atas bimbingan dan masukan yang diberikan Ibu Penulis sangat berterima kasih dan bersyukur atas bimbingan dan seluruh masukan dari selaku dosen pembimbing Nurina Putri Handayani, S.E, M.M. dan Kak Andrew sebagai mentor program Magang Kewirausahaan.

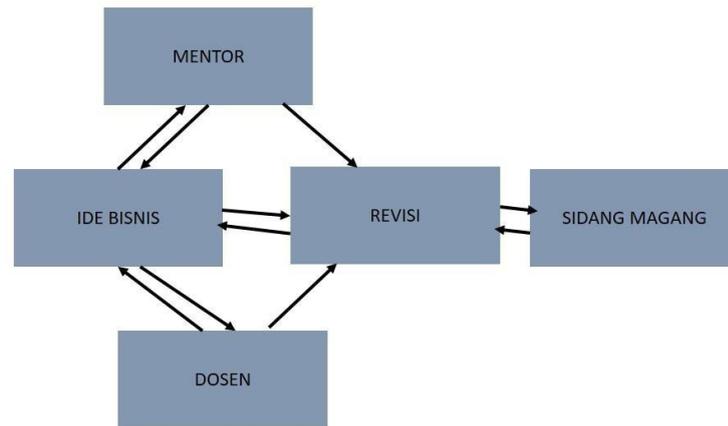
2) Penjabaran Peran dan Tugas Mentor Eksternal

Selain dua dosen pembimbing internal yang memberikan dukungan dan arahan kepada penulis, penulis juga tidak melupakan masukan tambahan dari Ibu Audira selaku perwakilan dari Dinas Perindustrian Perdagangan Koperasi dan UMKM Kota Tangerang yang diundang secara eksklusif oleh Program Studi Desain Komunikasi Visual (DKV).

Seluruh masukan yang telah disampaikan oleh Ibu Audira

3) Penjabaran Peran dan Tugas Penulis

Dalam pelaksanaan proyek dan penyusunan laporan Magang Kewirausahaan, penulis memiliki alur koordinasi yang memudahkan pekerjaan dan hal apa saja yang perlu dilakukan oleh penulis.



Gambar 3.1 Bagan Alur Koordinasi

3.2 Proses yang Dilakukan Dalam Magang Kewirausahaan

Timeline magang kewirausahaan dibagi menjadi 3 bagian, yaitu advanced incubation, industry visit, dan piloting & development

Advanced incubation memiliki agenda inovasi pembelajaran (business kit dan kelas hybrid, advanced incubation (lecturer hub dengan dosen pembimbing, start-up hub dengan mentor dan expert), dan target output nya merupakan ide bisnis, analisis hasil validasi, dan mentor & expert Logbook.

Industry visit memiliki agenda industry visit (Kunjungan industri ke co-working space dan Dinas Perindagkop UMKM Tangerang, UMKM Creative Consultation, dan pencarian vendor). Agenda kedua advanced incubation (lecturer hub dengan dosen pembimbing, start-up hub dengan mentor dan expert), target output vendor untuk development serta mentors & industry Logbook. Selanjut nya

agenda pitch deck dengan target output Pitch Deck, Business profile, dan Prototype produk / jasa.

Piloting & development dibagi menjadi 3 bagian, yaitu Production & Testing, Pendaftaran NIB & Merek, dan Student Business Expo. Production & Testing dengan agenda development (produksi produk/jasa bisnis, Alpha Test dan Beta Test). Agenda kedua advanced incubation (lecturer hub dengan dosen pembimbing, start-up hub dengan mentor dan expert). Output Analisis hasil testing dan MVP (Minimum Viable Products). Bagian kedua Pendaftaran NIB & Merek dengan agenda legalitas (Persiapan dokumen, Pendaftaran NIB (Nomor Induk Bisnis) oleh Dinas Perindagkop UMKM Tangerang, dan Pendaftaran Merek). Output NIB dan merek. Bagian ketiga Student Business Expo dengan agenda Expo dan target output

Berisi beberapa foto dokumentasi saat mengikuti seminar Magang Kewirausahaan:



Gambar 3.2 Kegiatan Seminar Kewirausahaan.

Berisi tabel hal-hal yang penulis lakukan atau kerjakan (berisi nama kegiatan atau jenis pekerjaan) dalam Magang Kewirausahaan.

Tabel 3.1 Detail Pekerjaan yang Dilakukan Dalam Magang Kewirausahaan

No	Minggu	Kegiatan	Keterangan
1	1 8 September 2022 – 11 September 2022	Seminar bisnis pertama, pengenalan alur magang kewirausahaan, mempelajari ilmu bisnis, dan menyusun ide bisnis.	Perkenalan tentang Magang Kewirausahaan, Membuat ide awal bisnis, serta Pematangan Ide bisnis
2	2 12 September 2022 - 18 September 2022	Mengembangkan ide bisnis dan produk. Presentasi bisnis.	Pihak DKV memberikan buku <i>survival kit</i> untuk para mahasiswa Magang Kewirausahaan
3	3 19 September 2022 - 25 September 2022	Konsultasi ide bisnis, mentoring bisnis, mempelajari hukum bisnis.	Mempelajari tentang hukum bisnis yang berkaitan dengan suatu usaha, serta mengkonsultasikan ide bisnis dengan pihak dari pemerintah
4	4 3 Oktober 2022 - 9 Oktober 2022	Persiapan Industri <i>Visit</i> ke Bandung	Industry visit. Mempelajari perkembangan bisnis.
5	5 10 Oktober 2022 - 13 Oktober 2022	Melakukan riset terhadap produk bisnis. Membuat prototype atau mockup produk.	Melakukan trial eror produk
6		Mencari vendor produksi, coaching session	mencari pemasok untuk biji kopi, melakukan coaching session, presentasi

	14 Oktober 2022 - 16 Oktober 2022	mempelajari sustainability business, presentasi bisnis.	bisnis,mempelajari tata cara mempresentasikan bisnis.
7	7 17 Oktober 2022 -23 Oktober 2022	Seminar bisnis,mengemban g kan bisnis	mengembangkan perkembangan dari bisnis,seminar mengenai bisnis.
8	8 24 Oktober 2022 - 30 Oktober 2022	Membuat rancangan desain produk	membuat rancangan desain pada produk dan bisnis.
9	9 31 Oktober 2022 - 10 November 2022	Pengembangan bisnis dan produk serta mengisi data magang.	mengisi data laporan magang,melakukan riset perkembangan bisnis dan produk.
10	10 11 November 2022 - 20 November 2022	Melakukan latihan presentasi bisnis.	bimbingan ,latihan presentasi,konsultasi bisnis.
11	11 28 November 2022 – 3 Desember 2022	Bimbingan sosialisasi expo.	bimbingan dosen,sosialisasi expo,pengumpulan data.
12	12 28 November 2022 – 3 Desember 2022	Pendaftaran NIB,mempresentas ikan expo.	pendaftaran NIB,persiapan untuk expo.
13	13 5 Desember 2022 – 10 Desember 2022	Membuat video singkat untuk promosi, design banner, Pameran Bisnis.	persiapan pameran,melakukan pameran bisnis di UMN.

3.3 Uraian Pelaksanaan Piloting dalam Magang Kewirausahaan

Selama melakukan kegiatan praktik kerja magang di Magang Kewirausahaan penulis melakukan tugas utama yang berkaitan dengan ide bisnis yang telah dipilih, dan ada pula beberapa rangkaian acara dan tugas – tugas yang diberikan antara lain, Seminar, Industry Visit, Persiapan student Expo:

1. Seminar

Dalam rangkaian acara Magang Kewirausahaan penulis diwajibkan untuk mengikuti Seminar ini bertujuan untuk menambah wawasan peserta magang kewirausahaan, karna didalam seminar tersebut terdapat narasumber yang memberikan pengalaman dalam berwirausaha dan ada juga orang dari pemerintahan ikut serta memberi arahan untuk mahasiswa kedepannya bisa menjalani bisnis nya masing - masing. Setiap peserta magang diwajibkan untuk absen sebelum dan sesudah kegiatan seminar dilakukan, dan nantinya di cek oleh panitia Magang Kewirausahaan.

Berikut waktu dan kegiatan seminar Magang Kewirausahaan :

- a. Seminar Pertama (Kamis, 8 September 2022, Pk. 09.30 - 15.00 WIB, di Lecture Hall)
- b. Seminar Kedua (Senin, 19 September 2022, Pk. 09.30 - 13.00 WIB, di Student Lounge)
- c. Seminar Ketiga (Senin, 26 September 2022, Pk. 09.30 - 13.00 WIB, di Lecture Hall)
- d. Seminar Keempat (Kamis, 19 Oktober 2022, Pk. 09.30 - 15.00 WIB di MNP)
- e. Seminar Kelima (Senin, 24 Oktober 2022, Pk. 09.30 - 13.30 WIB di Lecture Hall)

2. Industry Visit

Tanggal 7 Oktober 2022 dilakukan Industry visit ke Co&Co Bandung. Pada kesempatan ini, penulis mengunjungi 2 start-up dan UMKM, yaitu Chocloud by Nadi dan Radio Mara 106.7 FM Bandung. Sebagai salah satu rangkaian

wajib yang harus diikuti oleh seluruh peserta dari program Magang Kewirausahaan, penulis mengikuti kegiatan *industry visit* sesi kedua yang dilaksanakan di hari Jumat, 7 Oktober 2022. Lokasi tujuan adalah CO & CO Space yang berada di Jl. Dipati Ukur No.5, Lebakgede, Kecamatan Coblong, Kota Bandung, Jawa Barat. Sebuah gambaran singkat, CO & CO Space merupakan sebuah *co-working space* yang terinspirasi dari *community* dan *collaboration*. Berdiri tahun 2012 dengan konsep *pop up co-working*. Saat kegiatan *industry visit* berlangsung, seluruh peserta wajib mengikuti tiga sesi *talkshow* yang dibawakan oleh tiga pembicara yang berbeda dan melakukan diskusi dengan tujuan mendapatkan wawasan baru yang membantu bisnis dari setiap peserta.



Gambar 3.14 Industri Visit

3. Persiapan student Expo

Ada beberapa tugas yang diberikan dan dikumpulkan untuk persiapan student expo, antara lain.

a. Membuat Pitch deck

Hall ini wajib dipersiapkan semua peserta membuat pitchdeck gunanya

untuk pitching bagi 10 peserta yang terpilih berkesempatan untuk menang di Student Expo, dan dikumpulkan sebelum acara Student Expo dimulai.

b. Membuat iklan produk

Sebelum jalannya acara Student Expo semua peserta magang wajib untuk membuat iklan produk berupa video pendek, yang nantinya iklan ini akan ditampilkan di Student Expo. Pada pembuatan iklan ini penulis diwajibkan membuat iklan minimal 20 detik dan maksimal 1 menit.

c. Membuat design banner

Banner dan Table Tant wajib dibuat untuk nantinya ditampilkan di masing – masing stand peserta magang kewirausahaan. Pada bagian ini Magang Kewirausahaan telah memberikan template untuk pembuatan Banner dan Table Tant. Penulis hanya memasukan design dan mengisi profil untuk melanjutkan pembuatan design tersebut



Gambar 3.13 Table Tant Cafe Near Me



Gambar 3.12 Banner Cafe Near Me

Pada bagian ini penulis menjabarkan dan menceritakan langkah-langkah dari proses desain, produksi, testing, hingga pada Student Business Expo.

3.3.1 Proses Desain

Dalam pembuatan Desain logo Cafe Near Me, penulis bekerja sama membuat desain dengan partner. Walaupun penulis dan partner Cafe Near Me tidak memiliki background sebagai seseorang yang mendalami dunia desain, tapi mampu untuk membuat desain dengan baik, walaupun ada beberapa revisi dari dosen DKV yaitu ibu Fonita Theresia Yoliando, tapi penulis mampu mengerjakannya dengan baik dan benar. Berikut logo sebelum dan setelah revisi:

Setelah Revisi:



Gambar 3.3. Logo *Brand* sebelum revisi

Setelah revisi:



Gambar 3.4. Logo *Brand* sesudah revisi

Terdapat desain produk yang dihasilkan untuk menambah ketertarikan produk di mata pelanggan, desain dari produk yang dihasilkan sebagai berikut:



Gambar 3.5 varian rasa Butterscotch



Gambar 3.6 varian rasa Red Velvet

U
N
I
V
E
R
S
I
T
A
S
M
U
L
T
I
M
E
D
I
A
N
U
S
A
N
T
A
R
A



Gambar 3.7 varian rasa Coklat



Gambar 3.8 varian rasa Sugar Palm

3.3.2 Proses Produksi

Pada bagian ini penulis akan menjabarkan dan menceritakan langkah-langkah dalam proses produksi dari ide bisnis yang telah dimiliki.

- Pertama

Penulis melakukan survey ke beberapa cafe untuk mencicipi rasa - rasa kopi untuk menentukan varian rasa apa saja yang akan di display untuk acara expo Magang Kewirausahaan, dan kemudian dapat lah 5 varian rasa yaitu, Butterscotch, kopi susu gula aren, redvelvet, choco, dan caffe latte

- Kedua

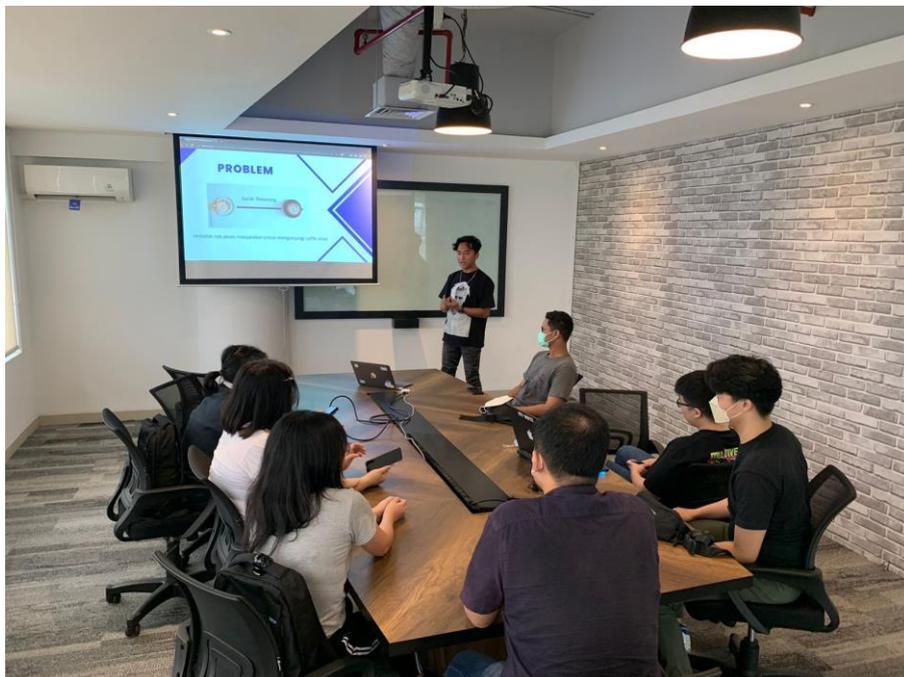
Penulis dan partner mulai menentukan bahan yaitu susu, creamer, powder, dan biji kopi. Beberapa bahan tersebut didapatkan di supermarket terdekat sementara beans, sirup, dan powder didapatkan di toko roastery di daerah alam sutera.

- Ketiga

Penulis dan partner mulai trial eror membuat minuman 5 varian tersebut sampai rasanya pas dan pantas untuk di display di kampus

3.3.3 Hasil dan Analisis Alpha Test

Analisis Alpha Test dilakukan sebelum produk di perjualkan. Pada bagian ini penulis melakukan reset setelah produksi, penulis mulai reset pasar dengan cara memberikan beberapa test produk ke teman – teman sekitar penulis. Awalnya penulis membawa produk pada saat mentoring dengan peserta – peserta yang sesama mengikuti magang kewirausahaan, disitu semua peserta di beri kesempatan untuk mempresentasikan pitchdech dan juga produk masing – masing. Pada kesempatan ini penulis mempresentasikan dan memberikan test kepada sesama peserta magang kewirausahaan.



Gambar 3.11 Presentasi Produk

Pada bagian ini mendapatkan respon yang baik dari sesama anggota Magang Kewirausahaan dan temn – teman sekitar dan selanjut nya penulis akan mencoba melakukan penjualan di Student Epo yang telah di sediakan oleh UMN.

3.3.4 Hasil dan Analisis Betta Test

Analisis ini digunakan pada saat Student Expo di UMN, analisis ini digunakan setelah trial eror produk dan memberikan xample produk ke orang sekitar penulis, bertujuan untuk melihat hhasil penjualan pada akhir aca Student Expo. Ada 5 Varian produk yang di jual pada Student Exppo, masing – masing produk terdapat varian ukuran botol yaitu 1 Liter, 500ml, dan 250ml. Penulis memberikan harga promo di Student Expo tersebut bertujuan untuk mencoba mengenalkan produk, ada 3 varian harga tidak dibedakan dengan rasa. Berikut harga yang diberikan penulis.

1. 1 liter = Rp. 60.000.00
2. 500 ml = Rp. 30.000.00
3. 25 ml = Rp. 15.000.00



Gambar 3.15 Produk Cofe Near Me

Pada hasil akhir setelah penjualan produk, belum banyak nya minat yang ingin membeli Cofe Near Me ini bisa dilihat dari beberapa penjualan dari hasil produksi yang dijual, 50% dari produksi penjualan. Sisa dari produk yang tidak dijual pada akhir acara kita berikan percuma kepada pengunjung yang masih berada di Student Expo tersebut.

3.3.5 Piloting dalam student Business Expo

Bagian ini merupakan bagian bagi penulis untuk memaparkan hasil dari student Expo sebagai Hasil akhir dalam memperoleh feedback dari kelayakan umum terkait produk bisnis dan pelaksanaan program kewirausahaan dalam satu semester.

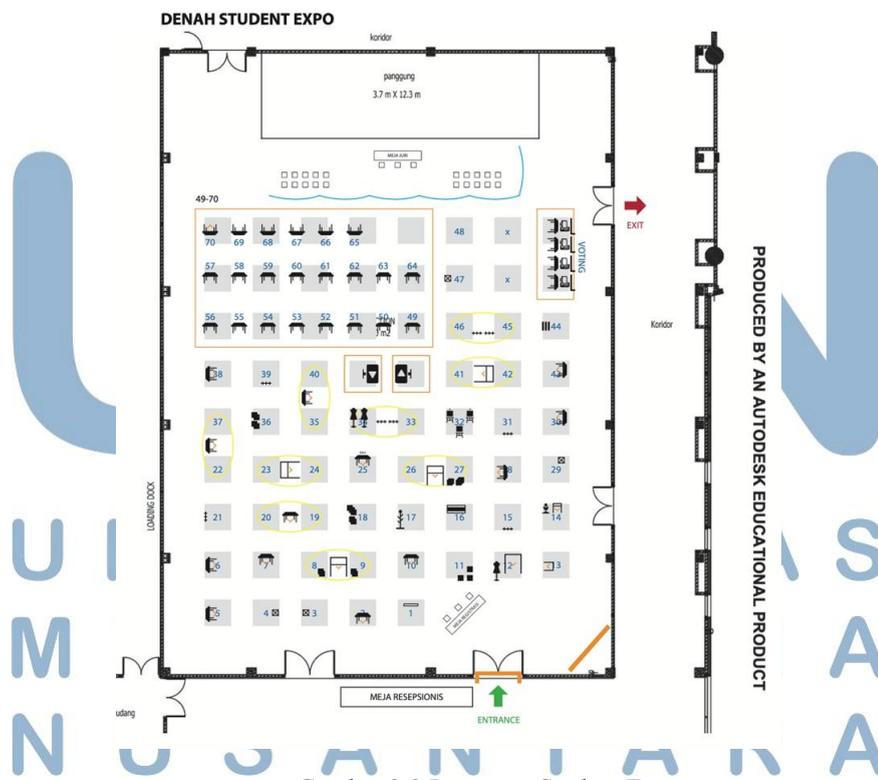
Student Business Expo dilaksanakan tanggal 8-9 Desember 2022 di Function Hall Universitas Multimedia Nusantara. Penyelenggara Tim Magang Kewirausahaan DKV & Nusakara Artspace. Peserta Student Business Expo berjumlah 72 orang, terdiri dari 65 mahasiswa berasal dari Program Studi Desain Komunikasi Visual dan 7 mahasiswa Program Studi Manajemen. Pada Expo mahasiswa menampilkan bisnis produk atau jasa yang dimiliki.

Timeline magang kewirausahaan dibagi menjadi 3 bagian, yaitu advanced incubation, industry visit, dan piloting & development. Advanced incubation memiliki agenda inovasi pembelajaran (business kit dan kelas hybrid, advanced incubation (lecturer hub dengan dosen pembimbing, start-up hub dengan mentor dan expert), dan target output nya merupakan ide bisnis, analisis hasil validasi, dan mentor & expert Logbook.

Industry visit memiliki agenda industry visit (Kunjungan industri ke co-working space dan Dinas Perindagkop UMKM Tangerang, UMKM

Creative Consultation, dan pencarian vendor). Agenda kedua advanced incubation (lecturer hub dengan dosen pembimbing, start-up hub dengan mentor dan expert), target output vendor untuk development serta mentors & industry Logbook. Selanjutnya agenda pitch deck dengan target output Pitch Deck, Business profile, dan Prototype produk / jasa.

Piloting & development dibagi menjadi 3 bagian, yaitu Production & Testing, Pendaftaran NIB & Merek, dan Student Business Expo. Production & Testing dengan agenda development (produksi produk/jasa bisnis, Alpha Test dan Beta Test). Agenda kedua advanced incubation (lecturer hub dengan dosen pembimbing, start-up hub dengan mentor dan expert). Output Analisis hasil testing dan MVP (Minimum Viable Products). Bagian kedua Pendaftaran NIB & Merek dengan agenda legalitas (Persiapan dokumen, Pendaftaran NIB (Nomor Induk Bisnis) oleh Dinas Perindagkop UMKM Tangerang, dan Pendaftaran Merek). Output NIB dan merek. Bagian ketiga Student Business Expo dengan agenda Expo dan target output.



Gambar 3.9 Pemetaan Student Expo

Berikut Timeline Pameran

6 Des 2022

08.00-15.00 LOAD IN DISPLAY TOOLS oleh panitia & vendor

7 Des 2022

08.00-11.00 Function Hall open untuk LOAD IN DISPLAY TOOLS, Function Hall open untuk LOAD IN MEJA, DLL DARI UMN, Function Hall open untuk LOAD IN GAPURA & WALL TEXT

12.00-18.00 Peserta pameran mulai LOAD IN dan display sesuai dengan daerah yang sudah ditentukan

8 Des 2022

09.00-18.00 Pembukaan + Pameran

9 Des 2022

09.00-18.00 Pameran + Pitching & Awarding

Rundown Acara Pameran

8 Desember 2022

09.00-09.10 Pembukaan oleh MC

09.10-09.20 Kata Sambutan oleh Kaprodi

09.20-09.30 Kata Sambutan oleh Koor MBKM

09.30-09.40 Pembacaan peraturan pameran & sistematika penilaian

09.45-10.00 Pembukaan secara simbolis

10.00-18.00 Pameran

9 Desember 2022

09.00 Pameran dibuka

09.00-11.00 Penilaian oleh Juri & batas akhir voting

11.30 Pengumuman peserta terpilih untuk pitching

12.00-13.00 Ishoma

14.30-14.40 Pembukaan oleh MC

14.45-14.50 Pembacaan peserta pitching

14.50-17.20 Pitching Karya

17.20-17.35 Awarding

17.35-17.45 Foto Bersama

17.45-17.55 Penutup oleh MC

18.00 Pameran ditutup

Dari kegiatan student Expo, penulis bukan hanya melakukan pameran melainkan melakukan penjualan kepada konsumen. dari kegiatan Expo tersebut Cafe Near Me bukan hanya mendapatkan keuntungan dari penjualan kopi saat acara berlangsung, penulis juga memamerkan berbagai jenis minuman yang berbahan dasar kopi yang terbagi menjadi berbagai jenis varian rasa.

UMMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA



Gambar 3.10 Kegiatan Student Expo

Untuk menarik para pelanggan penulis menyiapkan sebuah spanduk agar memudahkan para pembeli dan juri untuk mengetahui jenis varian produk dan produk apa saja yang di jual oleh Cafe Near Me. dalam kegiatan tersebut juri bertanya mengenai perkembangan industri coffee shop, data mengenai penjualan kopi, kelebihan dan kekurangan dari bisnis, juri pun tertarik dengan konsep Coffee To go dari Cafe Near Me dan meyakini bahwa konsep bisnis ini dapat berkembang dengan baik serta memberikan saran agar bisnis dapat dikembangkan dengan promosi yang dilakukan agar mudah mendapatkan perhatian di masyarakat.

UMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

