

BAB III

METODE PELAKSANAAN MBKM KEWIRAUSAHAAN

3.1 Produksi

Kegiatan produksi FruitXpress berfokus pada penyediaan pasokan buah-buahan eksotis sesuai dengan permintaan pelanggan. Kami memastikan memberikan kualitas produk yang optimal, sesuai dengan *grade* yang dipesan oleh pelanggan. Pasokan buah-buahan kami diperoleh melalui kerja sama dengan sejumlah *supplier* buah yang kami seleksi dengan ketat. Setelah itu, kami melakukan proses *quality control* menyeluruh pada setiap buah untuk memastikan hanya produk-produk berkualitas tinggi yang memenuhi standar perusahaan yang dikirimkan kepada pelanggan.

Buah-buahan yang lolos dari tahap *quality control* kami simpan dengan hati-hati di gudang persediaan untuk memastikan ketersediaan stok yang memadai untuk pelanggan. Ketika ada pemesanan dari pelanggan, kami menjalankan prosedur pengemasan sesuai dengan Standar Operasional Prosedur (SOP) yang telah ditetapkan. Hal ini dilakukan untuk memastikan bahwa kualitas dan keamanan produk tetap terjaga sepanjang proses ekspedisi dan pengiriman.

3.2 Penetapan Harga

FruitXpress mematok harga berdasarkan modal kami saat membeli buah-buahan dari supplier yang ada. Nantinya akan kami tambah sekitar Rp 1.500 sampai dengan Rp. 2.000 / kg sebagai pemasukan FruitXpress. Untuk pemesanan produk FruitXpress minimal customer harus memesan minimal sebanyak 500 kilogram buah untuk dikirimkan.

3.3 Promosi Target Pasar

Berikut terlampir table IMC (*Integrated Marketing Communication*)

Table 3 1 IMC TABLE

No	Kegiatan	Deskripsi
1	Mengidentifikasi target konsumen	Melakukan identifikasi terhadap para target konsumen dari FruitXpress
2	Analisis SWOT (<i>Strength, Weakness, Opportunity, dan Threat</i>)	Melakukan analisis SWOT terhadap ide bisnis FruitXpress
3	Menentukan tujuan pemasaran	Memutuskan tujuan atau hasil apa saja yang ingin dicapai dari terjadinya pemasaran
4	Menentukan alat untuk pemasaran	Memutuskan untuk menggunakan apa dalam melakukan pemasaran terhadap FruitXpress
5	Menentukan budget	Menghitung <i>budget</i> atau dana yang diperlukan untuk melakukan kegiatan pemasaran ini
6	Melakukan evaluasi	Setelah melakukan pemasaran, kini akan dilakukan evaluasi terhadap kegiatan pemasaran yang sudah dilakukan sebelumnya untuk menilai apakah pemasaran yang dilakukan sudah efektif atau belum.

^ Dalam rangka merencanakan alokasi dana untuk kegiatan pemasaran FruitXpress, kami memfokuskan perhatian pada Instagram dan Facebook *Business Page* sebagai *platform* utama yang akan kami manfaatkan. Untuk memastikan

kelancaran dan kesuksesan pemasaran sesuai dengan rencana dan harapan kami, kami tidak sekadar membuat akun dan berharap hasilnya akan optimal. Sebaliknya, kami berencana untuk memanfaatkan layanan iklan Instagram dan Facebook agar kampanye pemasaran kami lebih terarah dan efektif.

Dalam konteks biaya iklan Instagram, kami memproyeksikan biaya sekitar Rp 15.000 per klik. Sebagai contoh, jika kita mengasumsikan bahwa dalam satu hari kami berhasil mendapatkan 100 klik atau kunjungan pengguna ke profil Instagram FruitXpress, berarti kami telah mengalokasikan anggaran sekitar Rp 1.500.000 per hari untuk keperluan iklan Instagram.

Sementara itu, untuk biaya iklan Facebook, kami memproyeksikan biaya sekitar Rp 25.000 per klik. Dengan asumsi yang serupa, yaitu mendapatkan 100 klik atau kunjungan pengguna setiap hari ke profil Facebook FruitXpress, berarti kami memerlukan anggaran sekitar Rp 2.500.000 per hari untuk keperluan iklan Facebook. Dengan pendekatan ini, kami berharap dapat mengoptimalkan penggunaan dana pemasaran kami agar sesuai dengan tujuan strategis dan target pasar FruitXpress.

Berikut tabel urutan kegiatan pemasaran dalam I tahun yang akan FruitXpress lakukan :

Table 3 2 Urutan Kegiatan Pemasaran Dalam I Tahun

Periode Waktu	Kegiatan	Deskripsi
Maret	Membuat Instagram dan konten	Melakukan pembuatan akun <i>social media</i> Instagram dan mengunggah konten berupa poster teka-teki untuk meningkatkan interaksi
April	Membuat poster selamat berpuasa	Mengunggah poster atas suatu kegiatan yang pada masa itu

		sedang berlangsung agar dapat lebih menghargai yang menjalankan dan sebagai alat komunikasi secara tidak langsung.
Mei	Membuat Facebook <i>Business Page</i> dan Alibaba.com	Melakukan pembuatan akun <i>social media</i> Facebook <i>business page</i> dan mengunggah konten berupa poster untuk menyambut kehadiran pada halaman FruitXpress. Kemudian juga menghadirkan FruitXpress di <i>platform</i> Alibaba.com agar dapat meraih <i>audience</i> lebih banyak lagi.
Juni	Melakukan pemasaran dengan Instagram <i>ads</i>	Melakukan periklanan dengan Instagram <i>ads</i> agar mendapat lebih banyak kunjungan terhadap <i>social media</i> FruitXpress dengan biaya 1.500.000/hari
Juli	Melakukan pemasaran dengan Instagram <i>ads</i> dan Facebook <i>ads</i>	Melakukan iklan dengan Instagram <i>ads</i> agar mendapatkan lebih banyak kunjungan profil serta menggunakan Facebook <i>ads</i> agar mendapatkan kunjungan profil yang lebih luas lagi, khususnya dari Facebook

		dengan total biaya 3.250.000/harinya
Agustus	Membuat poster edukasi dan informasi pada <i>feed</i> Instagram dan facebook	Membuat dan mengunggah poster edukasi tentang pengaruh kegiatan ekspor bagi perekonomian dengan tujuan menyematkan <i>Call To Action</i> pada halaman media sosial FruitXpress dan memberi informasi terhadap <i>website</i> serta <i>whatsapp business</i> kami yang dapat dihubungi.
September	Membuat <i>Instagram story</i>	Mengunggah video kegiatan pada produk kami yang sedang dilakukan <i>proses quality check</i> secara <i>detail</i> oleh tim agar <i>audience</i> dapat melihat kualitas dari produk FruitXpress.
Oktober	Membuat foto produk pada Instagram <i>feed</i> dan Facebook <i>feed</i>	Mengunggah foto-foto produk buah-buahan dari FruitXpress di <i>feed</i> Instagram dan Facebook.

3.4 Tahapan Pekerjaan yang Dilakukan Dalam MBKM Kewirausahaan

Table 3.3 Detail Pekerjaan yang Dilakukan Dalam MBKM Cluster Kewirausahaan

No.	Minggu	Proyek	Keterangan
1	2	Membuat BMC dari FruitXpress	Berdiskusi dan membuat BMC bersama tim untuk mengetahui arah ide bisnis dan untuk

			mendaftar dalam program MBKM Kewirausahaan.
2	3	Membuat <i>pitch deck</i> terhadap ide bisnis	Membuat <i>pitch deck</i> dari FruitXpress bersama kelompok untuk kegiatan Mentoring #1 yang dimana dalam sesi mentoring tersebut kami diberi masukan terhadap ide serta pada <i>pitch deck</i> .
3	4	Membuat riset kecil dengan <i>Google Form</i>	Setelah selesai bimbingan dengan dosen pembimbing, kami membuat riset kecil menggunakan <i>Google Form</i> untuk mengetahui respon masyarakat terhadap ide bisnis kami, apakah memberikan solusi atau hanya sugesti satu pihak saja.
4	5	Melakukan Pre-Evaluasi	Setelah selesai mengerjakan revisi terhadap <i>pitch deck</i> , sekarang tiba waktunya untuk mengikuti pre-evaluasi untuk mengukur waktu presentasi dan masukan dari <i>coordinator</i> sebelum melakukan Evaluasi.
5	6	Mempersiapkan pemasaran dari FruitXpress	Membuat sosial media dan poster untuk FruitXpress agar bisa menarik perhatian <i>audience</i> .
6	7	Sesi Evaluasi	Melakukan sesi evaluasi dengan <i>pitch deck</i> yang sudah dibuat sebelumnya sebagai syarat penilaian.

3.5 Uraian Pelaksanaan Kerja Dalam MBKM Kewirausahaan

Berikut pekerjaan yang kami lakukan selama proses MBKM *Cluster* Kewirausahaan:

3.5.1 Proses Pelaksanaan

Sejak tahap awal pembentukan tim untuk ide bisnis FruitXpress, kami telah secara sistematis merancang dan menyusun *Business Model Canvas* (BMC) untuk FruitXpress. Proses pembuatan BMC ini kami lakukan sebagai bagian dari persyaratan pendaftaran kami dalam program MBKM Kewirausahaan. Pada tahap berikutnya, kegiatan awal dalam program MBKM Kewirausahaan dimulai pada bulan Februari 2023 dengan pelaksanaan *Technical Meeting*, yang menjadi titik awal pelaksanaan program ini.

Pada bulan Maret, penulis dan tim melibatkan diri dalam persiapan pitch deck untuk kegiatan mentoring #1, di mana kami berkesempatan untuk menerima masukan dan pandangan dari para profesional terkait gambaran ide bisnis kami. Selanjutnya, kami melakukan riset pasar dengan tujuan untuk menilai relevansi ide bisnis kami dengan permasalahan yang ada di pasar. Langkah ini diikuti dengan kehadiran kami dalam Pre-evaluasi melalui *platform Zoom*, dimana kami menjalani proses koreksi *pitch deck* sebelum memasuki masa evaluasi formal.

Pada masa menjalankan program MBKM, FruitXpress memutuskan untuk memanfaatkan keberadaan media sosial dengan mendirikan akun resmi di Instagram. Hal ini dilakukan untuk mendistribusikan informasi lebih lanjut mengenai bisnis kami, menciptakan kehadiran daring, dan berkomunikasi secara lebih efektif dengan audiens kami. Melalui pendekatan ini, kami berharap dapat memperluas jangkauan bisnis dan memperkuat citra FruitXpress dalam ranah digital.

Langkah terakhir, kami menjalankan beberapa proyek untuk mengembangkan bisnis FruitXpress lebih dalam. Berikut beberapa proyek yang telah kami laksanakan :

3.5.1.1 Proyek 1 : Melakukan Mini Survei Via Google Form

Ide bisnis FruitXpress terbentuk dari permasalahan yang ada di Masyarakat dan kami juga telah memberikan solusi dari pembuatan bisnis FruitXpress. Namun,

apakah hal ini relevan terhadap masyarakat serta telah menjawab dari permasalahan yang ada.

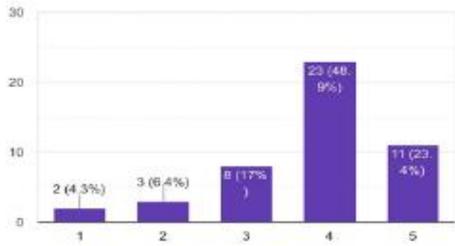
Tentunya kita harus melihat segala sesuatu dari kaca mata yang berbeda. Maka dari pada itu, penulis dan tim membuat mini survei untuk mengetahui gambaran respon dari masyarakat terhadap ide bisnis kami.



Apakah anda mengalami kesulitan dalam menemukan jenis pasokan buah yang berkualitas?

Copy

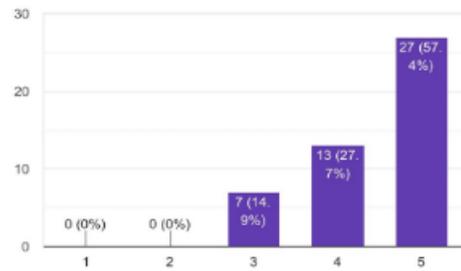
47 responses



Seberapa penting pengiriman yang tepat waktu dalam membeli buah-buahan bagi Anda?

Copy

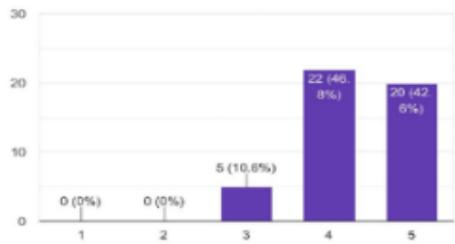
47 responses



Apakah hadirnya layanan yang bisa memberikan pasokan buah-buahan dengan kualitas yang baik serta pengiriman yang tepat waktu dibutuhkan bagi Anda?

Copy

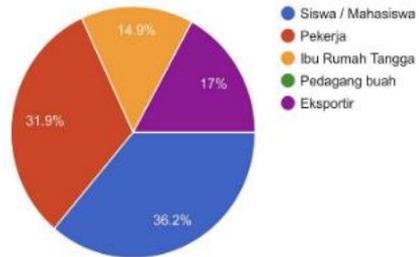
47 responses



Pekerjaan

Copy

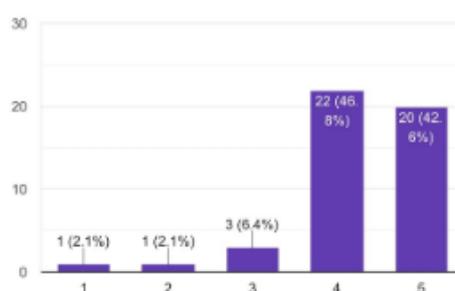
47 responses



Apakah anda membutuhkan solusi dari kesulitan yang dirasakan?

Copy

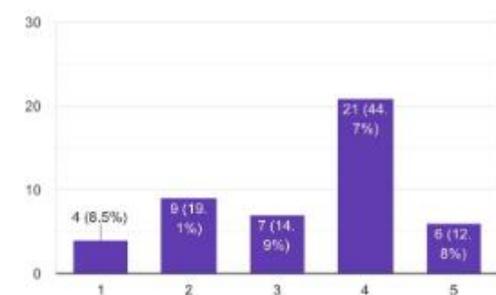
47 responses



Apakah Anda mengalami kesulitan dalam menemukan stock / ketersediaan pasokan buah-buahan?

Copy

47 responses



Gambar 1. 8 Mini Survey

Sumber: Olahan Data Primer Penulis, 2023

3.5.1.2 Proyek 2 : Riset Mengenai Teknologi yang Dapat Digunakan FruitXpress

Meskipun penulis tidak memiliki latar belakang atau pengalaman yang mencolok dalam bidang teknologi, penulis memiliki tekad dan keinginan untuk memperdalam pengetahuan penulis di ranah ini.

Dari pemahaman awal penulis, tanggung jawab seorang Chief Technology Officer (CTO) melibatkan berbagai aspek krusial dalam pengelolaan teknologi perusahaan. Beberapa tanggung jawab tersebut, antara lain:

- Merancang dan mengimplementasikan strategi teknologi informasi yang efektif untuk mendukung pencapaian tujuan bisnis perusahaan.
- Membimbing dan memimpin tim teknologi informasi dalam menyediakan solusi terbaik untuk kebutuhan perusahaan.
- Menjamin keamanan sistem dan data perusahaan.
- Melakukan riset, analisis, dan evaluasi terhadap teknologi baru untuk meningkatkan efisiensi dan inovasi perusahaan.
- Memantau tren teknologi informasi terkini dan mengintegrasikannya sesuai kebutuhan bisnis.
- Membangun kerjasama dengan vendor teknologi informasi untuk memperoleh solusi terkini.
- Bertanggung jawab atas pengembangan dan implementasi teknologi berbasis *cloud* dan kecerdasan buatan (AI).

Dengan komitmen penulis untuk belajar dan berkembang, penulis harap dapat memberikan kontribusi dalam bisnis FruitXpress ini.

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

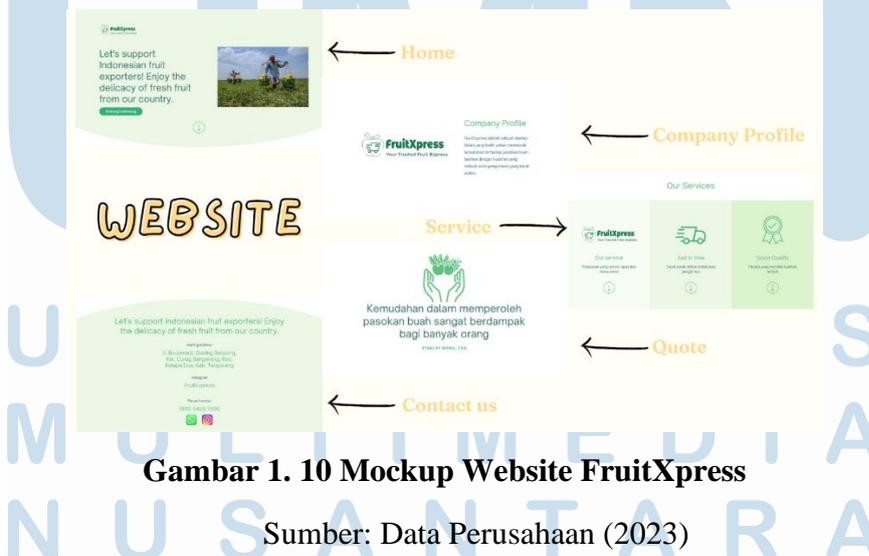
3.5.1.3 : Membuat Mockup Aplikasi



Gambar 1. 9 Mockup Aplikasi FruitXpress

Sumber: Data Perusahaan (2023)

3.5.1.4 Proyek 4 : Membuat Mockup Website



Gambar 1. 10 Mockup Website FruitXpress

Sumber: Data Perusahaan (2023)

3.5.1.5 Proyek 5 : Melakukan Wawancara dengan Narasumber (Eksportir) untuk Evaluasi Potensial Bisnis FruitXpress Pada Kategori Buah Eksotis.



Gambar 1. 11 Sesi Wawancara Bersama Eksportir

Sumber: Data Perusahaan (2023)

3.5.2 Kendala yang Ditemukan

Sejauh ini, penulis telah mengidentifikasi beberapa kendala yang dihadapi oleh FruitXpress, terutama terkait dengan kejelasan arah bisnis. Salah satu tantangan utama yang penulis amati adalah keterbatasan keberadaan target pasar dalam industri ini. Kami menyadari perlunya mencari relasi dengan pengeksportir maupun perusahaan besar sebagai pelanggan potensial di masa depan.

Selain itu, permasalahan yang telah diidentifikasi oleh FruitXpress masih mengalami tingkat ketidakjelasan dan belum sepenuhnya menangkap inti dari permasalahan yang dihadapi. Pemahaman mendalam terhadap masalah tersebut menjadi kunci untuk mengembangkan strategi yang efektif.

Dalam konteks peran penulis sebagai Chief Technology Officer (CTO), penulis juga mengakui bahwa posisi ini mungkin kurang sesuai dengan latar belakang dan pengalaman penulis. Penulis tidak memiliki pengetahuan atau pengalaman yang memadai dalam bidang teknologi yang diperlukan untuk mengemban peran ini.

Oleh karena itu, penulis menyadari pentingnya peningkatan kualifikasi dan pemahaman penulis dalam teknologi agar dapat memberikan kontribusi maksimal terhadap bisnis ini.

3.5.3 Solusi atas Kendala yang Ditemukan

Untuk mengatasi kendala yang telah diidentifikasi, solusi yang kami ambil melibatkan serangkaian diskusi dan sesi *brainstorming* yang berkelanjutan antara penulis dan tim. Fokus utama dari diskusi ini adalah untuk mencapai kejelasan yang lebih mendalam mengenai target pasar yang tepat.

Dalam konteks peran penulis sebagai Chief Technology Officer (CTO), penulis mengakui bahwa penulis masih dalam tahap pembelajaran dan sedang melakukan survei menyeluruh untuk memahami secara lebih mendalam kebutuhan teknologi yang diperlukan oleh FruitXpress. Upaya ini bertujuan untuk memastikan bahwa teknologi yang diadopsi dapat mendukung operasional bisnis secara optimal.



BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Dalam perjalanan magang penulis di FruitXpress, penulis memperoleh wawasan yang berharga mengenai berbagai aspek bisnis, terutama dalam konteks ekspor buah-buahan eksotis. Seiring dengan perjalanan ini, kami telah mengidentifikasi beberapa kendala dan tantangan yang dihadapi oleh FruitXpress, khususnya terkait dengan kejelasan bisnis, target pasar, dan permasalahan teknologi.

Kendala-kendala tersebut tidak hanya diidentifikasi, tetapi juga telah menjadi fokus utama dalam upaya penyelesaian. Penulis dan tim terus melakukan diskusi dan *brainstorming* untuk mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang target pasar yang tepat dan merinci permasalahan yang dihadapi oleh FruitXpress. Dalam peran penulis sebagai Chief Technology Officer (CTO), penulis tengah berusaha memperdalam pengetahuan dan keterampilan di bidang teknologi untuk memastikan bahwa FruitXpress dapat mengadopsi solusi teknologi yang sesuai dengan kebutuhan bisnis.

Dengan tekad dan upaya bersama, penulis yakin bahwa FruitXpress memiliki potensi besar untuk dapat menyediakan pasokan buah-buahan eksotis yang berkualitas dan pengiriman yang efisien.

Dengan pengalaman magang ini, memberikan wawasan berharga bagi pengembangan kemampuan dan keterampilan penulis dalam dunia bisnis. Penulis berharap dapat terus berkontribusi pada pertumbuhan dan kesuksesan FruitXpress di masa depan.

4.2 Saran

1) Perusahaan

Berdasarkan pengamatan dan pengalaman selama magang di FruitXpress, berikut beberapa saran yang dapat dipertimbangkan untuk meningkatkan kinerja dan kesuksesan FruitXpress :

- Pengembangan Strategi Pemasaran yang Lebih Aktif: FruitXpress dapat mempertimbangkan untuk meningkatkan aktivitas pemasaran, terutama melalui platform digital seperti media sosial dan kampanye iklan online. Penggunaan strategi pemasaran yang lebih aktif dapat membantu meningkatkan visibilitas FruitXpress di pasar.
- Implementasi Teknologi untuk Meningkatkan Efisiensi: Sebagai Chief Technology Officer (CTO), penerapan teknologi yang lebih canggih dapat meningkatkan efisiensi operasional dan pemantauan terhadap proses bisnis.
- Mengintensifkan Riset Pasar: Perusahaan dapat lebih intensif dalam melakukan riset pasar untuk memahami secara mendalam kebutuhan dan preferensi pelanggan. Ini akan membantu perusahaan dalam mengembangkan strategi yang lebih sesuai dengan pasar yang dituju.
- Meningkatkan Keterlibatan dengan Pelanggan: Dengan membangun hubungan yang lebih kuat dengan pelanggan, baik melalui *platform* media sosial maupun melalui layanan pelanggan yang responsif, FruitXpress dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan dan mendapatkan masukan yang berharga untuk pengembangan produk dan layanan.

2) UMN

Selama periode program, Divisi MBKM telah memberikan arahan dan bimbingan dengan kompetensi yang tinggi. Meskipun demikian, menurut evaluasi penulis pribadi, terdapat beberapa aspek yang dapat ditingkatkan, khususnya dalam penyampaian materi. Materi yang disampaikan oleh divisi bersumber dari Google Classroom (online), meskipun pendekatan ini bisa dilakukan, penulis mengamati bahwa materi yang diberikan tidak memiliki interaksi yang memiliki umpan balik antara audiens dan mentor (hanya merupakan rekaman sebelumnya).

Dalam pandangan penulis, hal ini dapat mengurangi tingkat antusiasme untuk belajar karena kurangnya interaksi langsung antara mentor dan peserta. Penulis berpendapat bahwa peningkatan interaktivitas dan personalisasi dalam mentoring materi dapat memperkaya pengalaman belajar peserta. Penulis mengusulkan agar Divisi MBKM mempertimbangkan untuk mengembangkan strategi mentoring yang lebih dinamis dan responsif, sehingga setiap peserta dapat lebih terlibat dan mendapatkan manfaat maksimal dari materi yang disampaikan

3) Mahasiswa lain yang akan mengambil MBKM Cluster Kewirausahaan

Untuk para peserta *batch* selanjutnya yang berencana mengikuti MBKM *Cluster* Kewirausahaan, berdasarkan pengalaman pribadi selama menjalani program ini, beberapa saran dapat diungkapkan. Pertama-tama, penting untuk mempersiapkan dengan seksama kejelasan mengenai bisnis yang akan ditekuni.

Dalam menghadapi MBKM *Cluster* Kewirausahaan, kesungguhan dan komitmen terhadap program ini menjadi hal yang tidak dapat diabaikan. Program ini memiliki tingkat keterlibatan yang signifikan, membutuhkan dedikasi sebanyak 800 jam kerja agar dapat berhasil menyelesaikannya. Oleh karena itu, penting bagi peserta untuk memastikan ketersediaan waktu dan komitmen yang tinggi guna mengoptimalkan hasil yang dapat dicapai selama menjalani program.

Dengan memahami dan mempersiapkan aspek-aspek tersebut, diharapkan peserta dapat mengambil manfaat maksimal dari MBKM *Cluster* Kewirausahaan dan meningkatkan potensi pengembangan bisnis mereka.

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