

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

. Kewirausahaan adalah proses membangun, mendirikan, dan menjalankan sebuah bisnis dalam berbagai bidang. Wirausaha harus memiliki kemampuan untuk mengelola, mengondisikan, mengorganisasikan, berani mengambil resiko, dan mampu membaca dan mengambil peluang bisnis yang baik agar bisnis mereka dapat bertahan dan berkembang di masa depan. Karena itu, kewirausahaan dan wirausaha adalah upaya seseorang atau beberapa orang untuk menciptakan berbagai peluang bisnis dan mampu serta mau mengambil resiko untuk mengembangkan usaha yang akan dijalankan. Seorang wirausaha mampu membuat produk dan ingin membuat inovasi untuk mengikuti perkembangan zaman.

Wirausaha Merdeka merupakan sebuah program yang digagas oleh Kemendikbudristek pada, jum'at 15 juli 2022. Tahun ini merupakan tahun kedua Wirausaha Merdeka berlangsung. Program ini diadakan untuk memberi mahasiswa kesempatan untuk belajar dan berkembang sebagai calon wirausahawan melalui aktivitas di luar perkuliahan. Program ini juga bertujuan untuk menciptakan pembelajaran wirausaha yang mampu melatih jiwa kewirausahaan, mendorong pengalaman wirausaha yang lebih baik, dan meningkatkan kemampuan daya kerja mahasiswa.

Dari penjelasan di atas, dapat dipahami bahwa kewirausahaan adalah suatu proses kreatif dan inovatif dari seseorang yang dapat menghasilkan nilai yang lebih besar dan bermanfaat bagi orang lain. Kewirausahaan terjadi ketika kegiatan wirausaha sudah berjalan. Wirausaha sering disebut juga sebagai wiraswasta dikarenakan beberapa ahli mengungkapkan bahwa memang tidak ada perbedaan yang sangat jelas terlihat atau perbedaan yang signifikan dalam pengertiannya. Namun, ada perbedaan antara menjadi wirausaha dan wiraswasta. Seorang wirausaha biasanya bekerja di tempat orang lain dan menggunakan waktunya secara terbatas atau paruh waktu sesuai dengan kesepakatan kerja, sedangkan orang yang berwirausaha sudah dapat memiliki

sebuah usaha sendiri dan berkonsentrasi pada mengembangkannya sepanjang waktu yang mereka miliki. Seorang wirausaha biasanya memiliki sikap mental yang lebih kuat daripada seorang wiraswasta, karena mereka cenderung memikirkan semua aspek untuk mengembangkan dan mempertahankan usahanya, sedangkan seorang wiraswasta hanya berfokus pada tugas pokoknya, sehingga lebih terperinci.

Seorang wirausaha harus memiliki beberapa sifat, seperti ketekunan dan ketabahan, inisiatif dan kemandirian, rasa tanggungjawab, tekad, dan kemampuan untuk terus mengembangkan ide-ide baru untuk bisnis mereka. Ketahanan dan ketekunan merupakan suatu ciri karakteristik yang harus dimiliki seorang wirausahaan karena ketika kita memiliki sebuah usaha kita harus banyak banyak bersabar. Kita harus tetap konsisten dan optimis terhadap usaha yang kita buat. jika kita tidak tahan dan tekun terhadap usaha kita, maka usaha kita tidak akan berkembang karena sering berganti-ganti. Jika kita tidak konsisten dengan usaha yang kita buat, hal itu dapat membingungkan konsumen. Namun, ketika kita tahan dan tekun, konsumen akan mudah mengingat usaha kita dan dapat mengembangkan dan menjalankan usaha kita dengan cepat. Inisiatif dan kemandirian sangat penting ketika sebuah bisnis berkembang dan berkembang. Sebagai wirausaha, kita harus memiliki inisiatif dan kemandirian untuk mengembangkan usaha kita. Namun, ketika usaha kita harus berdiri sendiri, tidak mungkin kita harus menunggu saran dari orang lain untuk memajukan usaha kita. Pemasaran online telah menjadi bagian penting dari strategi pemasaran perusahaan karena semakin berkembangnya teknologi dan penetrasi internet yang luas.

Sejauh yang penulis ketahui, aktivitas pemasaran tidak sama dengan penjualan, transaksi, atau perdagangan. Sebuah definisi yang diberikan oleh American Marketing Association pada tahun 1960 adalah sebagai berikut: "Pemasaran adalah operasi dunia usaha yang mengarahkan aliran barang dan jasa dari produsen ke konsumen atau pihak pemakai. Dibandingkan dengan aktivitas pemasaran, defensi ini hanya menekankan aspek distribusi. Karena

fungsi lain tidak terlihat, kami tidak dapat mendapatkan gambaran pemasaran yang lengkap. Philip Kotler memberikan definisi lain untuk pemasaran dalam bukunya berjudul *Marketing Management Analysis, Planning, and Control*, yang mengatakan bahwa pemasaran adalah: Suatu proses sosial di mana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan mereka inginkan dengan menciptakan dan mempertahankan produk dan nilai dengan individu dan kelompok lainnya.

Strategi pemasaran online adalah rencana atau pendekatan yang digunakan untuk mempromosikan produk, layanan, atau merek melalui media online. Strategi pemasaran online melibatkan serangkaian langkah dan taktik yang dirancang untuk mempromosikan produk, layanan, atau merek secara efektif di lingkungan digital. Semakin banyak perusahaan multinasional telah muncul sebagai akibat dari kemajuan dalam bidang teknologi informasi, komunikasi, dan transportasi, serta peningkatan global dalam penggunaan Internet dan media sosial. Teknologi digital baru telah mengubah cara perusahaan berhubungan dengan pembeli di seluruh dunia, membantu mereka menemukan, memposisikan, melayani, dan berbicara dengan pelanggan di seluruh dunia. Cloud telah menyediakan sumber daya komputasi bersama, internet telah berkembang menjadi entitas komersial, dan layanan jaringan telah muncul. Tiba-tiba, semua menjadi percakapan dengan orang lain. Bentuk komunikasi pemasaran yang tersedia secara online jauh lebih cepat digunakan daripada alat komunikasi offline, karena pengiklan memiliki lebih banyak ruang online dan dapat memberikan lebih banyak informasi kepada calon pelanggan dengan biaya yang relatif rendah. Perkembangan iklan yang berkelanjutan di lingkungan online telah meningkatkan keefektifan bentuk baru komunikasi pemasaran online, dan banyak alat analisis yang tersedia dapat digunakan untuk membuat iklan. Pada kelompok YOUR_DRINK ini strategi pemasaran online nya melalui: WhatsApps, Intagram, Facebook, Tiktok Shop, Shopee, Gojek, Grab Food. Sedangkan strategi pemasaran offline melalui: gelar produk, door to door, titip jual di toko/swalayan, bazar.

Produk YOUR_DRINK memiliki varian rasa: original, melon, coklat, strawberry. Produk YOUR_DRINK mempunyai kelebihan tidak menggunakan pengawet minuman sehingga produk tersebut hanya bisa bertahan 8 jam dalam suhu ruang dan hanya dapat bertahan 2 hari dalam lemari pendingin.

1.2 Tujuan Umum Program MBKM Wirausaha Merdeka

Tujuan umum adalah tujuan penelitian secara keseluruhan pada program WMK Antara lain:

- 1.2.1 Memfasilitasi para mahasiswa yang mempunyai minat dan bakat kewirausahaan untuk memulai berwirausaha melalui proses pembekalan mindset dan praktek.
- 1.2.2 Memberikan ruang untuk mahasiswa berkolaborasi, berinteraksi secara langsung dengan berbagai kampus berbeda
- 1.2.3 Memberi manfaat bagi mahasiswa untuk mengasah jiwa kewirausahaan

1.3 Tujuan Khusus Program MBKM Wirausaha Merdeka

Tujuan khusus adalah tujuan yang lebih terfokus pada mengembangkan sesuatu hal keinginan pribadi, antara lain:

- 1.3.1 Mendapatkan ilmu kewirausahaan dan bisa *sharing* bersama dengan para mentor Wirausaha
- 1.3.2 Ingin membuka brand susu sendiri serta membuka lapangan kerja melalui peluang inovasi pada saat magang
- 1.3.3 Mendapat pengalaman dari rangkaian kegiatan Wirausaha Merdeka dan Magang Tematik Wirausaha Merdeka untuk pembentukan mindset usahawan dan bekal diri untuk berwirausaha

1.4 Manfaat Program MBKM Wirausaha Merdeka

Manfaat program MBKM Wirausaha Merdeka bagi setiap peserta wirausaha merdeka yang diselenggarakan di Politeknik Negeri Jember ialah:

- 1.4.1 Mahasiswa memiliki kesempatan untuk mengasah jiwa kewirausahaan, soft skills, dan kemampuan manajerial dalam berinovasi berwirausahaan.
- 1.4.2 Mahasiswa memiliki pengalaman dan bekal sebelum masuk di dunia kerja karena sudah pernah magang di tempat yang telah dipilih dan di setujui oleh panitia Wirausaha Merdeka Politeknik Negeri Jember.
- 1.4.3 Mahasiswa mendapatkan ilmu yang lebih untuk membuka suatu usaha ketika sudah lulus bahkan setelah acara MBKM Wirausaha Merdeka ini selesai.
- 1.4.4 Mendapatkan ilmu terkait bagaimana cara dalam melakukan pendampingan bagi pelaku UMKM untuk meningkatkan usahanya.
- 1.4.5 Mendapatkan ilmu baru dalam melakukan pembuatan legalitas usaha dan dapat membantu pelaku UMKM dan pebisnis dalam pembuatan legalitas usaha terutama legalitas usaha berupa NIB (Nomor Induk Berusaha).

1.5 Tempat dan Waktu Pelaksanaan

Kegiatan	Waktu Pelaksanaan	Tempat
Kick Of	25 Agustus 2023	Auditorium Polije
EDC	28 Agustus – 1 September 2023	GedungSerbaguna Soetrisno Widjaja
Pembekalan	1 September 2023	GedungSerbaguna Soetrisno Widjaja
Out bond	2 September 2023	Halaman Gor Djoeang 45
Magang DUDI Tematik (On Boarding)	4 September – 10 November 2023	Teaching Factory Bakery and Coffe SIP Polije
Boot Camp	14 – 17 November 2023	GedungSerbaguna Soetrisno Widjaja
Expo	13 & 27 November 2023	Gor Djoeang 45
Coaching	20 – 24 November 2023	GedungSerbaguna Soetrisno Widjaja
Bisnis Matching	27 November 2023	GedungSerbaguna Soetrisno Widjaja
Ujikom BNSP	28 November – 9 Desember 2023	GedungSerbaguna Soetrisno Widjaja