

IMPLEMENTASI PRAKTIK KEWIRAUSAHAAN MAHASISWA MELALUI PRODUK BLOSSOM TEA DALAM PROGRAM MBKM

Jessica Laurent¹, Louis Utama² & Sonia Adelya³

¹Program Studi Sarjana Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta

Email: jessica.115220013@stu.untar.ac.id

²Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tarumanagara Jakarta

Email: louisu@fe.untar.ac.id

³Program Studi Sarjana Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta

Email: sonia.115220116@stu.untar.ac.id

ABSTRACT

The Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) program provides opportunities for students to develop their skills outside the classroom, including in the field of entrepreneurship. "Blossom Tea" is a healthy beverage business based on flower teas such as butterfly pea flower, osmanthus flower, and rosella flower, initiated by the author's team as a form of MBKM implementation. The main objective of this activity is to train students in entrepreneurship, create healthy products, and offer an attractive beverage alternative within the campus environment. Blossom Tea not only aims to provide a unique and visually appealing drink, but also a beverage rich in health benefits. The innovation made by the authors in this business is the creation of a healthy drink that still tastes delicious and looks visually appealing, making it attractive to young consumers, especially university students. The activity involves the authors directly in the production, marketing, and sales processes. The outcomes of this project are expected to enhance students' entrepreneurial spirit and improve their skills in managing small businesses.

Keywords : MBKM activities, entrepreneurship, healthy drink, flower tea.

ABSTRAK

Program Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) memberikan peluang bagi mahasiswa untuk mengembangkan kemampuan di luar perkuliahan, termasuk dalam bidang kewirausahaan. "Blossom Tea" adalah sebuah usaha minuman sehat berbasis teh bunga seperti bunga telang, bunga osmanthus, dan bunga rosella, yang dijalankan oleh tim penulis sebagai bentuk implementasi program MBKM. Tujuan kegiatan ini adalah untuk melatih mahasiswa dalam berwirausaha, menciptakan produk sehat, dan memberikan alternatif minuman yang menarik bagi lingkungan kampus. Blossom Tea hadir tidak hanya untuk memberikan minuman yang unik dan menarik tetapi memiliki banyak manfaat dan fungsi untuk kesehatan tubuh. Inovasi yang dilakukan penulis dalam usaha ini adalah menciptakan minuman yang sehat dan tetap memiliki rasa enak dan tampilan yang menarik, sehingga mampu menarik minat konsumen muda, khususnya mahasiswa. Kegiatan ini melibatkan penulis langsung dalam proses produksi, pemasaran, dan penjualan produk. Hasil dari kegiatan ini diharapkan dapat meningkatkan jiwa kewirausahaan serta keterampilan mahasiswa dalam mengelola bisnis kecil.

Kata Kunci : Kegiatan MBKM, kewirausahaan, minuman sehat, teh bunga.

1. PENDAHULUAN

Di tengah transformasi global yang berkelanjutan, mahasiswa dituntut untuk tidak hanya pintar secara akademik, tetapi juga memiliki keterampilan praktis yang dapat membantu mahasiswa bersaing di dunia kerja dan kehidupan secara nyata. Salah satu cara yang dapat dilakukan untuk mencapai hal tersebut adalah melalui program Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM). Program MBKM merupakan suatu wadah bagi mahasiswa untuk belajar di luar kelas dan mendapatkan pengalaman secara langsung di lapangan. Kegiatan kewirausahaan menjadi salah satu pilihan yang tepat untuk mahasiswa karena mampu melatih mahasiswa dalam berpikir secara kreatif, berani dalam mengambil risiko, dan belajar mengelola usaha secara nyata di lapangan. Kegiatan ini menjadi lebih bermakna karena mahasiswa tidak hanya belajar secara teori, tetapi juga langsung mempraktekkan ilmunya dengan membuka usaha sendiri. Wirausaha yang responsif terhadap pasar dan mengetahui tujuan utamanya yang merupakan memenuhi

kebutuhan pelanggan akan dapat menjamin kinerja usahanya dengan memiliki strategi dan operasi untuk kebutuhan pelanggan (Rizan & Utama, 2020).

Dalam hal ini, tim penulis memilih untuk menciptakan usaha minuman sehat yang diberi nama Blossom Tea. Usaha ini berfokus pada penyediaan minuman berbasis teh bunga seperti bunga telang, osmanthus, dan rosella yang dikenal memiliki banyak manfaat untuk kesehatan. Selain itu, produk ini dibuat dengan cita rasa yang enak dan tampilan visual yang menarik, sehingga cocok dengan selera anak muda masa kini. Permasalahan yang sedang dihadapi oleh mahasiswa yaitu kecendrungan menkonsumsi minuman yang mengandung kadar gula yang tinggi sehingga dapat memberikan dampak yang buruk untuk kesehatan, serta minimnya alternatif minuman sehat yang tetap menarik secara visual dan sesuai dengan gaya hidup zaman sekarang.

Pemilihan konsep minuman sehat ini didasari oleh fakta bahwa banyak mahasiswa di era sekarang yang lebih memilih minuman kekinian yang mengandung gula yang tinggi dan tidak baik untuk tubuh. Padahal, menjaga kesehatan tubuh merupakan suatu hal sangat penting, apalagi dalam masa produktif seperti saat kuliah. Blossom Tea hadir sebagai alternatif yang menyehatkan, menyegarkan, dan memiliki visual yang menarik. Dengan menjual produk ini di lingkungan kampus, diharapkan mahasiswa bisa mulai beralih ke gaya hidup yang lebih sehat.

Mengkonsumsi terlalu banyak gula dapat memiliki efek negatif pada kesehatan manusia. Beberapa efek samping yang bisa terjadi akibat terlalu banyak mengonsumsi gula adalah obesitas, diabetes, penyakit jantung, dan kanker (Sinaga, Lusiana, Chandra, & Pelawi, 2024). Selain itu, tren mengkonsumsi minuman yang kekinian dengan kandungan gula tinggi juga meningkat di kalangan remaja dan mahasiswa, yang jika tidak dikendalikan dapat menimbulkan berbagai masalah kesehatan seperti obesitas dan diabetes. Hal ini menunjukkan adanya kebutuhan akan alternatif minuman sehat yang tetap sesuai dengan selera anak muda.

Saat ini, Indonesia juga masuk dalam daftar urutan 10 besar pada pasar global untuk kategori produk kesehatan dan kebugaran, dimana konsumen di masa mulai sadar bahwa penting sekali menerapkan pola makan sehat, pada beberapa konsumen juga rela menjalankan pola makan khusus agar dapat mengatasi bermacam masalah kesehatan yang dapat disebabkan oleh pola makan/konsumsi (Megananda & Sanaji, 2021). Kesadaran tersebut tercermin karena peningkatan minat konsumen terhadap produk-produk kesehatan. Konsumen semakin memahami bahwa sesuatu yang dikonsumsi dapat memberikan dampak besar pada kesehatan di masa yang akan datang.

Solusi yang diberikan oleh tim penulis untuk mahasiswa yaitu dengan menghadirkan produk minuman sehat “Blossom Tea”. Blossom Tea hadir untuk mendukung kesadaran masyarakat mengenai pentingnya dalam membatasi konsumsi gula secara berlebihan, dengan menghadirkan produk yang menggunakan madu sebagai pemanis alami pilihan. Melalui kegiatan ini, mahasiswa dapat belajar berbagai hal, mulai dari cara mengatur modal, membuat suatu produk, mengelola pemasaran, hingga menghadapi konsumen secara langsung di dunia nyata. Oleh karena itu, kegiatan kewirausahaan melalui program MBKM ini sangat bermanfaat untuk mengembangkan potensi dan kemandirian mahasiswa secara menyeluruh.

Gambar 1.

Pengujung Booth Blossom Tea



Blossom Tea tidak hanya hadir sebagai alternatif minuman sehat, tetapi juga mengusung konsep visual yang estetik dan menarik. Warna alami dari kelopak bunga memberikan daya tarik tersendiri dan cocok untuk memenuhi kebutuhan gaya hidup *digital* masa kini, termasuk keperluan konten di media sosial. Pengusaha dapat menemukan pasar baru sambil meningkatkan efisiensi dan mengembangkan bisnis baru melalui inovasi tingkat lanjut. Hal ini memungkinkan mereka untuk memahami kemampuan tak terkendali dari perangkat dan kerangka kerja terkomputerisasi, seperti ponsel, internet, informasi yang sangat besar, kehidupan berbasis internet, dan komputasi terdistribusi. (Zaenal & Opan, 2024). Tim penulis percaya bahwa minuman yang baik tidak hanya dirasakan oleh tubuh, tetapi juga dapat dinikmati secara visual dan emosional. Keunggulan lain dari Blossom Tea adalah komitmen tim terhadap penggunaan bahan alami dan proses penyajian yang higienis, tanpa tambahan pemanis buatan atau pewarna sintetis. Semua bahan diseleksi secara ketat untuk menjaga kualitas rasa dan manfaatnya. Tim penulis juga mengedepankan edukasi konsumen dengan menyertakan informasi singkat tentang manfaat dari setiap bunga yang digunakan dalam menu Blossom Tea.

Adapun manfaat utama dari Blossom Tea mencakup peningkatan energi alami tanpa kafein tinggi, dukungan terhadap detoksifikasi tubuh, serta kontribusi terhadap kesehatan kulit dan sistem imun. Dengan mengonsumsi Blossom Tea, mahasiswa dapat merasakan manfaat minuman sehat dalam bentuk yang menyegarkan, praktis, dan tetap kekinian. Sebagai langkah awal pemasaran, Blossom Tea akan dijual secara *offline* di kantin kampus Universitas Tarumanagara 2, serta di *event-event* tertentu diluar kampus. Pemilihan lokasi ini dipertimbangkan melalui berbagai aspek seperti kemudahan akses bagi mahasiswa dan pembeli dalam mengkonsumsi Blossom Tea serta potensi interaksi secara langsung dengan konsumen, yang memungkinkan tim penulis untuk membangun relasi, menerima umpan balik secara langsung dari konsumen, dan menciptakan pengalaman minum teh yang menyenangkan dan personal.

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Blossom Tea menyusun rencana bisnis dengan mengacu pada pendekatan Lean Model Canvas. Lean Model Canvas merupakan suatu alat pemetaan yang digunakan untuk membantu para pelaku usaha atau pebisnis, khususnya yang berada pada tahap awal atau *startup*, dalam merumuskan, mengevaluasi, dan memvalidasi ide bisnis. Pendekatan ini dikenal dapat memberikan pengaruh secara efektif dalam memberikan pemahaman yang cepat dan menyeluruh pada berbagai aspek penting dalam model bisnis, sehingga dapat mempercepat proses pengambilan keputusan dan pengembangan strategi yang tepat.

Dalam rangka menjalankan program MBKM, kegiatan ini difokuskan pada implementasi bisnis minuman sehat berbasis the bunga melalui pendekatan langsung kepada pasar sasaran, yaitu mahasiswa dan pekerja muda yang peduli gaya hidup sehat. Pelaksanaan dimulai dengan perencanaan produk yang mencakup pengembangan resep teh berbahan dasar bunga alami seperti telang, osmanthus, dan rosella, tanpa tambahan gula serta didukung oleh varian rasa dari madu, buah, dan susu. Produksi dilakukan secara rutin dengan mempertimbangkan efisiensi biaya bahan baku, kemasan, listrik, dan tenaga kerja.

Penjualan dilakukan secara langsung di lingkungan kampus melalui partisipasi dalam event kampus, booth mingguan, dan kolaborasi dengan komunitas mahasiswa. Promosi produk akan memanfaatkan media sosial dengan pendekatan visual yang estetik dan strategi endorsement mikro oleh mahasiswa. Selama pelaksanaan, metrik seperti jumlah penjualan, repeat order, serta engagement media sosial dan *feedback* pelanggan akan dipantau untuk evaluasi dan pengembangan lanjutan. Program ini juga akan memperkuat aspek branding melalui kemasan menarik dan storytelling produk yang konsisten.

Kegiatan bisnis Blossom Tea berawal dari partisipasi tim penulis dalam suatu program yaitu Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) di bidang Kewirausahaan yang diselenggarakan oleh Universitas Tarumanagara. Selama proses pelaksanaan program MBKM tersebut berlangsung, penulis mendapatkan bimbingan dan arahan dari dosen pembimbing. Setelah melalui proses diskusi secara mendalam serta pertimbangan yang matang bersama tim dan dosen pembimbing, terbentuklah Blossom Tea, sebuah usaha bisnis minuman teh sehat dengan menggunakan bahan-bahan alami berupa bunga seperti bunga telang, rosella, dan osmanthus. Proses pengembangan bisnis Blossom Tea diawali dari melakukan riset pasar, pemilihan bahan baku yang berkualitas, hingga uji coba berbagai formulasi resep teh sehingga dapat menghasilkan cita rasa yang khas namun tetap menyehatkan. Melalui Blossom Tea, tim penulis berharap tidak hanya dapat menciptakan produk minuman yang menyegarkan dan bergizi, tetapi juga memberikan pengalaman minum teh yang lebih bermakna serta mendorong gaya hidup sehat di kalangan masyarakat. Terdapat berbagai varian rasa yang ditawarkan oleh Blossom Tea seperti blue salted cream, strawberry night sky, citrus bliss, lemonade squash, dan osmanthus sparkle. Blossom Tea juga menghadirkan varian minuman spesial yang terinspirasi dari tren viral di Filipina, yaitu magic water. Namun, untuk menyesuaikan dengan cita rasa lokal serta meningkatkan nilai kesehatan, Blossom Tea melakukan perubahan resep dengan menggunakan daun pandan sebagai pengganti ekstrak vanilla dan gula batu sebagai pengganti gula pasir. Harga jual yang ditawarkan oleh Blossom tea kepada konsumen bervariasi mulai dari Rp. 10.000 hingga Rp. 25.000.

Salah satu faktor yang berkaitan dengan kreativitas adalah pengetahuan kewirausahaan dimana pengetahuan ini sebagai pendukung kreativitas berwirausaha bahkan sebagai aset bisnis di era *digital* saat ini (Hariyanto & Ie, 2023). Dalam memperluas jangkauan pemasaran serta meningkatkan kesadaran merek, Blossom Tea memanfaatkan berbagai media sosial sebagai alat promosi *digital* yang efektif. Saat ini, Blossom Tea telah aktif pada dua platform, yaitu Instagram dan Tiktok yang bernama @blossomtea.ofc. Selain melakukan pemasaran secara *online*, tim penulis mencari peluang dalam memperkenalkan produk secara langsung kepada konsumen melalui kegiatan secara *offline*.

Kegiatan penjualan secara *offline* yang telah berlangsung yaitu di Universitas Tarumanagara Kampus II sejak awal Mei hingga bulan Juni. Kegiatan *offline* di Universitas Tarumanagara Kampus II berlangsung pada pukul 09.00 hingga 15.00 setiap hari Senin hingga Jumat namun Blossom Tea tidak beroperasi pada hari libur nasional. Tim Blossom Tea juga melakukan

upaya promosi secara langsung dengan membagikan *tester* untuk beberapa varian minuman kepada pengunjung. Strategi ini terbukti efektif karena berhasil menarik minat sejumlah orang yang kemudian melakukan pembelian setelah mencoba produk dari Blossom Tea. Selain memberikan promosi tim penulis juga membuat *loyalty program* untuk konsumen yang membeli minuman. *The result of research confirms that member card and mobile application programs are one way to build a relationship with the customers and a part of the customer loyalty program* (Hairawati, 2020). Tujuan tim penulis mengadakan *loyalty program* yaitu untuk meningkatkan kepuasan serta loyalitas kepada konsumen. Pada program ini, setiap konsumen yang melakukan 10 transaksi akan memperoleh hadiah berupa 1 minuman gratis pada transaksi ke 11 dan konsumen bebas dalam memilih menu minuman yang diinginkan. Operasional bisnis Blossom Tea hanya melibatkan satu jadwal, yakni menjaga *booth* dan melakukan produksi apabila ada pesanan. Berikut merupakan jadwal kerja dari Blossom tea.

Tabel 1.

Jadwal kerja Blossom Tea

Hari dan Jam Operasional	Nama	Tim
Senin (09.00-15.00)	Jessica & Sonia	Tim Blossom Tea
Selasa (09.00-15.00)	Jessica & Sonia	Tim Blossom Tea
Rabu (09.00-15.00)	Jessica & Sonia	Tim Blossom Tea
Kamis (09.00-15.00)	Jessica & Sonia	Tim Blossom Tea
Jumat (09.00-15.00)	Jessica & Sonia	Tim Blossom Tea

Proses produksi Blossom Tea dilakukan secara langsung di *booth* dan berfokus pada berbagai tahap seperti persiapan bahan baku, peracikan dan penyeduhan, pengemasan, serta penyajian produk kepada konsumen. Seluruh proses pada kegiatan produksi Blossom Tea dilakukan secara higienis dan disesuaikan dengan standar kualitas yang telah ditetapkan. Proses Produksi Blossom Tea dapat digambarkan dalam bagan alur berikut.

Gambar 2.

Proses Produksi Produk Blossom Tea



Proses pembuatan produk Blossom Tea dimulai dengan tahap persiapan bahan baku, pembuatan produk, dilanjutkan dengan pengemasan dan yang terakhir akan diserahkan kepada konsumen. Pada tahap persiapan bahan baku, tim penulis berkomitmen untuk hanya menggunakan bahan-bahan alami dan berkualitas tinggi. Pemanfaatan herbal untuk pemeliharaan kesehatan dan gangguan penyakit lainnya sangat dibutuhkan dan perlu dikembangkan untuk saat ini, terutama dengan naiknya biaya pengobatan (Lismayanti, Falah, Desi, Muttaqin, & Pamela, 2022). Sebagai minuman yang berbasis teh herbal dari bunga, bahan utama yang digunakan yaitu kelopak bunga kering seperti telang, rosella, dan osmanthus dengan menggunakan madu murni sebagai pemanis alami sebagai pengganti gula pasir. Tim penulis juga menggunakan buah-buahan segar dan susu berkualitas yang dipilih secara selektif agar dapat memberikan rasa yang nikmat dan menyegarkan. Buah dan susu yang digunakan disimpan dalam kondisi yang optimal dan dipastikan dalam keadaan yang segar sebelum digunakan. Seluruh bahan dipilih secara baik agar memastikan tidak mengandung bahan kimia berbahaya maupun pengawet tambahan.

Pada tahap proses pembuatan Blossom Tea, tim sangat mengutamakan terhadap kebersihan serta keamanan. Tim selalu menggunakan sarung tangan pada proses pembuatan agar setiap minuman yang disajikan tetap higienis dan aman untuk dikonsumsi. Selain itu, setiap peralatan yang digunakan, seperti sendok takar, alat penyaring, *shaker*, sendok, dan gelas penyajian selalu dibersihkan setelah digunakan. Prosedur tersebut merupakan suatu bagian dari komitmen kami untuk menjaga kualitas dan kebersihan produk dan memastikan Blossom Tea yang disajikan selalu segar dan aman.

Ketiga, pada proses pengemasan, Blossom Tea menggunakan gelas plastik berkualitas tinggi yang dilengkapi dengan tutup yang rapat agar memastikan minuman tidak mudah tumpah dan tetap aman selama dibawa oleh konsumen. Tim Blossom Tea juga menambahkan stiker logo pada setiap kemasan untuk strategi *branding* dan identitas visual produk. Seluruh bagian kemasan dipilih tidak hanya berdasarkan estetika, akan tetapi juga mempertimbangkan fungsi, ketahanan, dan kenyamanan untuk memberikan pengalaman yang baik kepada konsumen. Keempat, dalam tahap penyerahan produk kepada konsumen, Blossom Tea memberikan plastik pembungkus pada setiap gelas yang dipesan sehingga konsumen dapat membawa minuman dengan lebih mudah dan aman. Kantong plastik telah dipilih sesuai dengan ukuran dan desain yang sederhana tetapi tetap fungsional, sehingga memudahkan konsumen yang ingin menikmati Blossom Tea sambil berpergian.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Blossom Tea adalah salah satu bentuk implementasi dari program MBKM Kewirausahaan yang sedang dijalankan oleh tim penulis. Penjualan Blossom Tea pada minggu pertama berhasil menunjukkan antusiasme yang positif dari konsumen dengan total penjualan mencapai 75 pembelian yang terdiri dari 4 Osmanthus Sparkle, 15 Lemonade Squash, 8 Strawberry Night Sky, 7 Citrus Bliss, 18 Blue Salted Cream, serta 23 Magic water. Respon yang diberikan oleh konsumen diterima oleh tim penulis dengan sangat baik, terutama karena keunikan konsep dari Blossom Tea yang berbahan dasar bunga, tanpa menggunakan gula tambahan, tanpa menggunakan pengawet tambahan serta dikombinasikan dengan buah-buahan yang segar dan madu yang murni. Pencapaian yang telah dicapai oleh Blossom Tea menjadi bukti bahwa Blossom Tea memiliki potensi yang baik untuk berkembang lebih luas ke depannya. Berikut merupakan foto produk dari Blossom Tea.

Gambar 2.

Gambar Produk Blossom Tea



Tabel 2.

Harga Pokok Penjualan dan Harga Jual Produk

Jenis Minuman	HPP	Harga jual
Osmanthus Sparkle	Rp12.158	Rp18.000
Lemonade Squash	Rp11.740	Rp18.000
Strawberry Night Sky	Rp15.748	Rp25.000
Citrus Bliss	Rp15.790	Rp25.000
Blue Salted Cream	Rp7.450	Rp18.000
Magic water	Rp3.500	Rp10.000

Berdasarkan dari Tabel 2 diatas, menunjukkan jenis minuman yang dijual oleh Blossom Tea, lengkap dengan perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) dan harga jualnya. HPP merupakan biaya yang dikeluarkan untuk membuat satu porsi minuman, seperti bahan baku, kemasan, dan operasional. Harga jual ditentukan dengan menambahkan keuntungan yang wajar di atas HPP, serta disesuaikan dengan daya beli konsumen. Penetapan harga ini bertujuan agar usaha tetap berjalan dengan baik dan produk tetap terjangkau.

Tabel 3.

Laporan Keuangan Mingguan Blossom Tea

Tanggal	Jenis Minuman	Terjual	Proyeksi Pendapatan (Rp)	Total Pendapatan (Rp)	HPP	Laba kotor	Beban Operasional	Laba Bersih	Total Laba Bersih Per hari
28 April 2025 - 02 Mei 2025	Osmanthus Sparkle	4	Rp72.000	Rp1.271.000	Rp48.632	Rp23.368	Rp21.600	Rp1.768	Rp213.854
	Lemonade Squash	15	Rp270.000		Rp176.100	Rp93.900	Rp81.000	Rp12.900	
	Strawberry Night Sky	8	Rp200.000		Rp125.984	Rp74.016	Rp60.000	Rp14.016	
	Citrus Bliss	7	Rp175.000		Rp110.530	Rp64.470	Rp52.500	Rp11.970	
	Blue Salted Cream	18	Rp324.000		Rp134.100	Rp189.900	Rp97.200	Rp92.700	
	Magic water	23	Rp230.000		Rp80.500	Rp149.500	Rp69.000	Rp80.500	

Berdasarkan data pada Tabel 3, dapat disimpulkan bahwa proyeksi keuangan mingguan Blossom Tea menunjukkan potensi keuntungan yang positif dan realistik. Selama periode 28 April hingga 2 Mei 2025, total pendapatan yang diperoleh dari penjualan lima varian minuman utama dan satu varian tambahan yaitu magic water yang mencapai Rp1.271.000. Setelah memperhitungkan Harga Pokok Produksi (HPP), beban operasional, serta menghitung laba kotor dan laba bersih dari masing-masing produk, diperoleh total laba bersih harian sebesar Rp213.854. Angka ini mencerminkan estimasi keuntungan bersih harian yang dapat dicapai dari aktivitas penjualan di kantin kampus. Minuman dengan kontribusi laba bersih tertinggi

adalah Lemonade Squash dan Citrus Bliss, yang menunjukkan bahwa varian dengan keseimbangan antara biaya produksi rendah dan daya tarik konsumen tinggi menjadi kunci keberhasilan finansial. Hasil ini memberikan dasar yang kuat dalam pengambilan keputusan operasional dan pengembangan strategi penjualan ke depan. Selain itu, tabel juga mencantumkan perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP), laba kotor, beban operasional, dan laba bersih untuk masing-masing hari. Kolom terakhir menunjukkan total laba bersih yang diperoleh per hari. Data ini digunakan untuk memperkirakan potensi keuntungan usaha dalam satu minggu operasional secara sederhana dan terukur.

Dengan adanya kegiatan MBKM ini, tim penulis tidak hanya belajar mengenai proses produksi dan pemasaran, akan tetapi tim penulis dapat belajar dalam mengasah kemampuan melihat peluang, berinovasi, dan berinteraksi secara langsung dengan konsumen. Pengalaman yang didapatkan oleh tim penulis diharapkan dapat menjadi suatu landasan untuk terus melakukan pengembangan pada bisnis Blossom Tea agar berkelanjutan, serta memberikan inspirasi kepada mahasiswa lain untuk memulai bisnis dari ide yang sederhana namun memiliki nilai jual. Untuk kedepannya, Blossom Tea diharapkan tidak hanya menjadi produk minuman yang sehat, namun juga menjadi bagian dari gaya hidup konsumen yang memiliki kepedulian pada kualitas bahan, estetika, dan kesehatan.

4. KESIMPULAN

Kegiatan kewirausahaan melalui program MBKM ini memberikan pengalaman yang sangat berarti bagi tim penulis, terutama dalam mengembangkan keterampilan kewirausahaan dan manajerial. Dengan menjalankan usaha Blossom Tea, tim penulis tidak hanya memperoleh pengetahuan tentang dunia usaha, tetapi juga berkontribusi dalam menghadirkan gaya hidup sehat di lingkungan kampus. Produk yang dihasilkan tidak hanya sehat dan bermanfaat tetapi juga menarik dari sisi rasa dan visual, sehingga dapat diterima oleh kalangan muda.

Saran yang dapat diberikan adalah agar kegiatan seperti ini terus didukung dan dikembangkan oleh pihak kampus agar lebih banyak mahasiswa yang terlibat. Selain itu, perlu adanya pengembangan produk lebih lanjut dan inovasi berkelanjutan agar usaha dapat bersaing di pasar yang lebih luas. Kerja sama dengan berbagai pihak juga dapat menjadi peluang untuk mengembangkan usaha ini ke tahap selanjutnya.

Ucapan Terima Kasih (*Acknowledgement*)

Segala puji dan Syukur penulis panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa. Karena atas rahmat, karunia, dan penyertaan-Nya, penulis dapat menyelesaikan laporan kegiatan MBKM Kewirausahaan dengan baik. Dengan segala kerendahan hati, penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada seluruh pihak yang telah memberikan dukungan serta kontribusi yang baik selama program ini berlangsung. Penulis secara khusus ingin mengucapkan terima kasih kepada Dosen Pembimbing MBKM Kewirausahaan yang telah memberikan bimbingan dan arahan sejak awal hingga akhir kegiatan MBKM. Dan dengan penuh hormat serta rasa syukur, penulis mengucapkan terima kasih kepada Yayasan Universitas Tarumanagara 2 dan pihak pengelola kantin kampus atas kesempatan dan izin yang telah diberikan untuk menjalankan kegiatan wirausaha di lingkungan kampus. Ucapan terima kasih juga tim penulis sampaikan kepada pihak Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara 2, termasuk Dekan, Kepala Program Studi S1 Manajemen, para Sekretaris Program Studi, dan seluruh staf yang telah memberikan dukungan selama pelaksanaan. Tidak lupa, penulis juga mengucapkan terima kasih kepada semua anggota tim Blossom Tea yang telah bekerja sama dengan baik, berkomitmen, dan semangat yang luar biasa.

REFERENSI

- Hairawati, S. (2020). Effect of customer loyalty program on customer satisfaction and its impact on customer loyalty. *Journal of Research in Business & Social Science*, 15-23.
- Hariyanto, M., & Ie, M. (2023). Pengaruh Kreativitas, Pengetahuan Kewirausahaan, dan Media Sosial terhadap Keberhasilan Usaha UMKM. *Jurnal Manajerial dan Kewirausahaan*, 511-518.
- Lismayanti, L., Falah, M., Desi, S., Muttaqin, Z., & Pamela, N. (2022). Pengaruh Pemberian Teh Bunga Rosella Terhadap Penurunan Tekanan Darah Pada Penderita Hipertensi. *HealthCare Nursing Journal*, 484-495.
- Megananda, F., & Sanaji, S. (2021). Pengaruh Gaya Hidup Sehat dan Citra Merek Terhadap Preferensi Konsumen Minuman Ready To Drink (RTD). *Jurnal Ilmu Manajemen Volume 9 Nomor 4*, 1613-1622.
- Rizan, J., & Utama, L. (2020). Pengaruh Keterampilan Kewirausahaan, Orientasi pasar dan Orientasi Penjualan terhadap Kinerja Usaha UMKM. *Jurnal Manajerial dan kewirausahaan*, 961.
- Sinaga, J., Lusiana, J., Chandra, B., & Pelawi, S. (2024). Gula dan Kesehatan: Kajian Terhadap Dampak Kesehatan Akibat Konsumsi Gula Berlebih . *Jurnal Ilmiah Multidisiplin Indonesia*, 54-68.
- Zaenal, M., & Opan, M. (2024). Masa Depan Kewirausahaan dan Inovasi : Tantangan dan Dinamika dalam Era Digital. *Politeknik Siber Cerdika Internasional*, 306.