

PELAKSANAAN KEGIATAN MBKM KEWIRAUSAHAAN TERHADAP USAHA MOO NAMBAH

**William Ekachandra¹, Louis Utama², Zoelyn W³, Jeffry Sakya Wijaya⁴, Bryan Raffello
Yohanes⁵ dan Jason Tanumihardja⁶**

¹Program Studi Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: william.115199106@stu.untar.ac.id

²Program Studi Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: louisu@fe.untar.ac.id

³Program Studi Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: zoelyn.115190091@stu.untar.ac.id

⁴Program Studi Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: jeffry.115190158@stu.untar.ac.id

⁵Program Studi Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: bryan.115190163@stu.untar.ac.id

⁶Program Studi Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: jason.115190170@stu.untar.ac.id

ABSTRACT

The culinary industry in Indonesia has recently grown quite rapidly with many new start-up businesses having sprouted up in the industry. Through the "MBKM Kewirausahaan" program, students are geared towards running more innovative and creative businesses. "MBKM Kewirausahaan" program also leads students to learn or improve leadership, especially seeing opportunities in an industry, which is in the culinary industry. In the culinary industry, innovation can be achieved on the products by changing the basic ingredients and also present some flavour variations that can be applied on the products. The Economics and Business faculty, Tarumanagara University, as the organizer of the program, also contributes by providing appropriate guidance on the business planning, business execution until the assessment of the ongoing activity. Through this "MBKM Kewirausahaan" program, we hope that the participants can become entrepreneurs who are equipped with sufficient motivation, mentality mindset, knowledge, and experience to elevate it to a next level.

Keywords: entrepreneurship, entrepreneurial orientation, MBKM program, culinary

ABSTRAK

Industri kuliner di Indonesia akhir-akhir ini mengalami peningkatan yang cukup pesat di mana banyak bisnis baru yang bermunculan dalam industri tersebut. Melalui kegiatan MBKM Kewirausahaan, mahasiswa/i diberikan pengarahannya dalam menjalankan usaha yang lebih inovatif dan kreatif. Kegiatan MBKM Kewirausahaan ini juga memacu jiwa kewirausahaan mahasiswa/i terutama dalam melihat peluang dalam suatu industri, salah satunya industri kuliner. Dalam industri kuliner inovasi dapat dilakukan terhadap produk, seperti pada jenis bahan dasar yang digunakan, juga varian rasa yang dapat diaplikasikan. Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tarumanagara sebagai penyelenggara kegiatan juga memberikan kontribusi melalui pemberian bimbingan yang tepat mulai dari proses perencanaan usaha, persiapan usaha, pelaksanaan usaha, hingga evaluasi dari usaha yang dijalankan. Melalui kegiatan MBKM Kewirausahaan ini, diharapkan peserta MBKM Kewirausahaan dapat menjadi sosok wirausahawan yang terbekali dengan motivasi, mental, ilmu, serta pengalaman yang memadai untuk masuk ke jenjang berikutnya.

Kata Kunci: kewirausahaan, orientasi kewirausahaan, kegiatan MBKM, kuliner

1. PENDAHULUAN

Menurut Saragih (2017), Kewirausahaan didefinisikan sebagai sebuah kemampuan untuk berpikir secara kreatif, inovatif, dan jeli dalam melihat peluang dan selalu terbuka untuk setiap saran dan melakukan perubahan secara positif yang mampu membawa sebuah bisnis terus mengalami pertumbuhan. Kegiatan wirausaha penting untuk ditanamkan pada mahasiswa karena pada saat ini Indonesia hanya memperoleh skor 21% wirausahawan dibandingkan dengan berbagai bidang pekerjaan lainnya, atau memperoleh peringkat 94 dari 137 negara yang disurvei (Global Entrepreneurship Index (GEI), 2018) dan 69,1% milenial di Indonesia memiliki minat

untuk berwirausaha (IDN Research Institute, 2019) (Merdeka, 2021). Maka dari itu, teretuslah program kewirausahaan di mana merupakan salah satu bagian dari program Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) yang bertujuan memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk belajar dan mengembangkan diri menjadi seorang calon wirausahawan melalui aktivitas yang dilakukan di luar kelas perkuliahan. Pelaksanaan dari Program Wirausaha Merdeka Belajar Kampus Merdeka ini meliputi pembekalan kompetensi kewirausahaan, peningkatan kemampuan berwirausaha melalui praktikum/magang, peningkatan pengalaman wirausaha melalui pengembangan ide atau implementasi bisnis, atau kegiatan lain yang bertujuan meningkatkan kompetensi mahasiswa dalam berwirausaha (Admin, 2022).

Pembuatan sebuah bisnis sangatlah lekat hubungannya dengan peluang yang tersedia dalam industri. Industri kuliner saat ini sedang mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Hal ini dapat dilihat dari munculnya banyak merek baru yang menyajikan suatu produk makanan dengan inovasinya masing-masing. Inovasi yang dilakukan oleh merek baru tersebut dapat dikatakan sangat menarik dan kreatif mulai dari jenis protein yang digunakan, varian rasa, kemasan, dan pastinya disesuaikan dengan perkembangan yang sedang ramai dalam masyarakat.

Makanan cepat saji, merupakan jenis makanan yang telah diolah dan kemudian diproduksi untuk dijual kembali dengan proses pelayanan yang cepat (Yetmi, Harahap, & Wanda, 2021). Di zaman yang serba modern ini banyak sekali makanan cepat saji yang digemari remaja dan didukung oleh iklan yang sangat menarik, sehingga pemasaran dari makanan cepat saji cenderung sangat cepat. Konsumsi makanan cepat saji di Indonesia baik di perkotaan maupun perdesaan mengalami pertumbuhan yang pesat. Makanan cepat saji merupakan alternatif pilihan makanan atau jajanan bagi mereka yang memiliki jadwal kegiatan yang padat, memiliki perilaku konsumtif, malas memasak, serta ingin cepat dan praktis. Mengonsumsi makanan cepat saji bukanlah tanpa resiko. Konsumsi makanan cepat saji secara berlebihan akan menimbulkan dampak buruk bagi kesehatan, seperti obesitas, kanker, dan lain sebagainya (Valoka & Reinaldi, 2017). Meskipun akan menimbulkan dampak buruk bagi kesehatan, jika sering dikonsumsi tidak serta merta membuat konsumen berhenti untuk mengonsumsi makanan cepat saji.

Masyarakat Indonesia, 80% diantaranya mengonsumsi nasi sebagai makanan pokok (Khoiruddin, Junaidi, & Saputra, 2022). Perilaku masyarakat Indonesia yang ingin serba efektif dan efisien menentukan pola makan seseorang. Pola makan yang baik adalah makanan yang mengandung nutrisi cukup untuk menggantikan tenaga yang terbuang saat beraktivitas lebih. Melihat rutinitas masyarakat Indonesia yang juga serba ingin atau butuh cepat, kebutuhan makanan praktis menjadi pilihan bagi sebagian masyarakat. Hal ini menjadi hal yang menantang bagi pengusaha makanan dalam menciptakan makanan praktis dan mengenyangkan.

Rice box menjadi makanan yang sudah tidak asing di Indonesia karena penyebaran yang sudah luas dan menjanjikan. Sering kali masyarakat Indonesia melakukan pemesanan nasi kotak atau *rice box* sebagai konsumsi berbagai acara. Isian yang komplit, kenyang, praktis, dan harga yang terjangkau menjadikan pilihan menarik. Sifat yang ramah untuk dikonsumsi juga menjadikan masyarakat nyaman untuk mengonsumsi makanan pokok ini ketika berpergian atau sedang sibuk dengan rutinitas kerja. Rata-rata pengusaha makanan memilih untuk menjual produk nasi kotak atau *rice box* karena dapat dimodifikasi ke berbagai konsep hidangan yang umumnya terdiri dari karbohidrat, protein, sayuran, dan saus sambal untuk menambah selera (Brastoro & Mutiarawati, 2021). Selain nasi, masyarakat Indonesia juga sering kali mengonsumsi jajanan (Muhandri, Hasanah, & Amanah, 2020). Jajanan terdapat banyak macam, seperti gorengan, *junk food*, *fast food*, jajanan tradisional, maupun jajanan modern.

Berdasarkan permasalahan tersebut, Moo Nambah hadir dengan membawa inovasi terhadap salah satu produk makanan cepat saji, yaitu *rice box*. Produk *rice box* dari Moo Nambah dibuat menggunakan bahan dasar protein *slice beef* dan ayam yang segar dan minim penggunaan bahan pengawet. Selain itu, produk *rice box* Moo Nambah juga dilengkapi dengan sayuran rebus sebagai

pelengkap dan juga penunjang sumber gizi dari produk *rice box* yang dijual ke konsumen. Produk *rice box* dari Moo Nambah juga memiliki beberapa varian saus yang dapat dipilih konsumen sesuai selera. Tidak hanya produk *rice box*, Moo nambah juga menyediakan produk roti isi dengan penggunaan jenis protein yang sama dengan produk *rice box*. Produk roti isi dihadirkan untuk menjadi alternatif bagi konsumen yang ingin menikmati produk Moo Nambah sebagai camilan atau makanan ringan sembari menjalankan aktivitas sehari-hari.

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Kegiatan usaha Moo Nambah ini dimulai dengan adanya program MBKM Kewirausahaan yang didampingi oleh bapak Louis Utama, S.E., M.M. sebagai dosen pembimbing. Perencanaan usaha Moo Nambah dimulai dengan tim dan dosen pembimbing mengadakan rapat untuk mendiskusikan mengenai rencana bisnis Moo Nambah. Setelah rencana bisnis Moo Nambah mendapatkan persetujuan dari dosen pembimbing, tim menindaklanjuti kegiatan usaha Moo Nambah dengan mendirikan kedai yang berlokasi di pujasera Citra 3. Kegiatan usaha Moo Nambah dimulai dengan acara pembukaan kedai Moo Nambah yaitu *soft opening* pada tanggal 14 maret 2022, dan *grand opening* pada tanggal 26 maret 2022.

Rencana bisnis usaha Moo Nambah menggunakan *Lean Model Canvas* yang merupakan sebuah hasil modifikasi dari *Business Model Canvas* dimana *Lean Model Canvas* merupakan model perampingan yang diciptakan Ash Maurya yang mengadopsi *Business Model Canvas* yang sebelumnya ditemukan oleh Alexander Osterwalder (Harianto, 2018). Modifikasi *Lean Model Canvas* ini berfokus pada rencana bisnis yang dapat ditindaklanjuti dan fokus dalam berwirausaha (Husnayin & Mawardi, 2018). *Lean Model Canvas* merupakan model bisnis yang cocok digunakan pada perusahaan-perusahaan rintisan yang baru saja memulai usahanya (Harianto, 2018).

Harga jual produk yang telah ditetapkan Moo Nambah dimulai dari harga Rp. 27,000 untuk varian produk *chicken rice box*, Rp. 30,000 untuk varian produk *beef rice box*, Rp. 20,000 untuk varian produk roti dengan protein ayam, dan Rp. 23,000 untuk varian produk roti dengan protein sapi. Saluran pemasaran produk makanan yang dilakukan usaha Moo Nambah dapat dipesan secara langsung oleh konsumen di kedai Moo Nambah dapat makan di tempat dan dibawa pulang, juga melalui penjualan secara daring dengan menggunakan aplikasi ojek *online*, seperti GrabFood, GoFood, dan ShopeeFood. Moo Nambah juga melakukan berbagai kegiatan promosi, seperti paket ramadhan saat bulan puasa, memberikan potongan harga pada produk *rice box*, dan menggunakan *endorsement* sebagai upaya untuk meningkatkan penjualan produk Moo Nambah. Selama kegiatan usaha berlangsung terdapat penjualan produk Moo Nambah, yaitu pada bulan Maret hingga Mei terjual sebanyak 353 porsi yang terdiri dari produk *ricebox*, maupun roti isi.

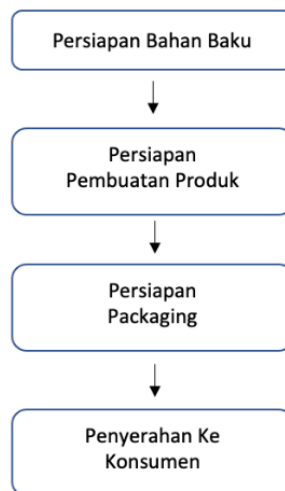
Usaha Moo Nambah beroperasi pada pukul 10.00 hingga 17.00 setiap harinya. Terdapat dua orang yang menjalankan kegiatan produksi dimulai dari pembelian bahan baku, hingga penyerahan produk akhir ke konsumen. Berikut jadwal kerja dari Moo Nambah.

Tabel 1.
Jadwal kerja Moo Nambah

Senin (10.00 - 17.00)	Zoelyn & Jeffry	Tim Moo Nambah
Selasa (10.00 - 17.00)	William & Bryan	Tim Moo Nambah
Rabu (10.00 - 17.00)	Jeffry & Jason	Tim Moo Nambah
Kamis (10.00 - 17.00)	Zoelyn & William	Tim Moo Nambah
Jumat (10.00 - 17.00)	Jason & Bryan	Tim Moo Nambah
Sabtu (10.00 - 17.00)	Anggota Tim & Karyawan	Tim Moo Nambah & Karyawan
Minggu (10.00 - 17.00)	Anggota Tim & Karyawan	Tim Moo Nambah & Karyawan

Proses produksi dalam usaha Moo Nambah secara umum terdiri dari proses persiapan bahan baku, proses pembuatan produk, proses pengemasan, penyerahan ke konsumen. Berikut bagan proses produksi produk Moo Nambah.

Gambar 1.
Proses Produksi produk Moo Nambah



Kegiatan produksi usaha Moo Nambah secara keseluruhan tidak menghasilkan limbah sisa produksi yang akan mencemari lingkungan. Limbah sisa produksi yang dihasilkan Moo Nambah didominasi oleh limbah organik yang mudah terurai dan tidak menimbulkan pencemaran. Adapun limbah anorganik yang dihasilkan, seperti sisa plastik proses produksi yang dapat di daur ulang menjadi barang-barang yang mempunyai nilai jual. Penanganan terhadap limbah sisa produksi Moo Nambah, juga didukung oleh tersedianya fasilitas pembuangan limbah yang baik di mana akan dibuang dalam satu wadah. Hal ini akan mempermudah petugas kebersihan untuk mengangkut limbah sisa produksi tersebut.

Adapun pengaruh kinerja bisnis pada ekonomi dari terealisasinya bisnis Moo Nambah adalah terbukanya lapangan pekerjaan. Hal ini akan menimbulkan pengaruh baik yang dapat dirasakan langsung oleh pihak-pihak yang terhubung dalam usaha Moo Nambah. Untuk di masa mendatang, jika usaha Moo Nambah telah memiliki pendapatan yang cukup stabil, maka Moo Nambah akan membayar kewajiban terhadap pemerintah berupa pembayaran pajak.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dari Kegiatan MBKM Kewirausahaan yang dijalankan oleh Bisnis Moo Nambah diharapkan dapat menjadi motivasi dan acuan bagi calon wirausahawan untuk berani berinovasi terhadap produk yang akan dijual ke masyarakat. Tak hanya itu, diharapkan juga dapat menjadi acuan dalam melihat dan mengeksekusi peluang bisnis yang ada dalam masyarakat.

Pelaksanaan Kegiatan MBKM Kewirausahaan yang dijalankan Moo Nambah diharapkan juga dapat mendorong munculnya bisnis baru dalam sektor kuliner yang akan menghadirkan produk yang lebih inovatif untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Sedangkan untuk bisnis Moo Nambah sendiri sebagai eksekutor kegiatan, diharapkan ke depannya dapat menjadi salah satu merek dalam sektor industri kuliner yang memiliki tempat di hati konsumennya dan dapat mengalami perkembangan bisnis ke arah yang lebih baik.

Kegiatan yang merupakan salah satu program usungan pemerintah diharapkan dapat membuka kesempatan bagi mahasiswa yang ingin menciptakan sebuah bisnis dan menjadi sarana terahirnya para wirausahawan muda yang kreatif dan inovatif dalam menjalankan sebuah bisnis. Diharapkan juga melalui program ini, dapat lahir bisnis kreatif yang dapat menjadi lapangan pekerjaan dan berdampak baik terhadap lingkungan serta perekonomian.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan bisnis yang dijalankan Moo Nambah sebagai wujud realisasi dari kegiatan MBKM Kewirausahaan telah berjalan dengan baik dan sesuai dengan perencanaan yang sudah ditetapkan mulai dari persiapan bisnis, pelaksanaan bisnis, hingga pembuatan laporan sebagai bentuk pertanggungjawaban dari kegiatan yang sudah dijalankan. Melalui Kegiatan MBKM Kewirausahaan ini diharapkan akan menjadi kegiatan yang dapat menghasilkan wirausahawan muda yang kreatif dan berani berinovasi menciptakan produk untuk dijual ke konsumen. Melalui kegiatan ini mahasiswa dilatih untuk jeli dalam melihat peluang bisnis, mengeksekusi sebuah bisnis dengan baik dan benar, lebih bertanggung jawab terhadap sesuatu yang sedang dijalankan, dapat terus berinovasi dalam menghadirkan produk baru, dan melatih mahasiswa untuk mempunyai motivasi, mental, serta keinginan yang kuat untuk menjadi seorang wirausahawan yang sukses.

Untuk kegiatan berikutnya, disarankan agar mahasiswa lebih berani untuk mulai melakukan praktek kewirausahaan langsung di lapangan agar kegiatan ini dapat terlaksana dan ditingkatkan lebih baik lagi. Hal ini dirasa perlu karena kegiatan ini sangat bermanfaat untuk mahasiswa yang ingin menjadi seorang wirausahawan yang handal, serta bagi pihak Universitas Tarumanagara dalam memberikan pengajaran mengenai ilmu kewirausahaan. Peluang bisnis ini sangat berpotensi bagi mahasiswa Universitas Tarumanagara, sehingga perlu dilanjutkan secara berkelanjutan.

Ucapan Terima Kasih

Kami mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah mendukung terlaksananya kegiatan MBKM Kewirausahaan yang kami lakukan, yaitu: Dosen Pembimbing MBKM Kewirausahaan, Rektor Universitas Tarumanagara, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara, Kepala Jurusan Program Studi S1 Manajemen Universitas Tarumanagara, Kepala Program Studi S1 Manajemen Universitas Tarumanagara, Sekretaris Program Studi I Manajemen Universitas Tarumanagara, Sekretaris Program Studi II Manajemen Universitas Tarumanagara, seluruh Staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara yang telah mendukung keberlangsungan kegiatan MBKM Kewirausahaan, serta semua pihak yang tidak dapat kami sebutkan satu persatu yang telah membantu, sehingga kegiatan MBKM Kewirausahaan ini dapat berjalan serta terlaksana dengan baik.

REFERENSI

- Admin, R. (2022, June 18). *Program Baru Wirausaha Merdeka Targetkan Lulusan Siap Kerja dan Berwirausaha*. Diambil kembali dari Kemendikbud: <https://dikti.kemdikbud.go.id/festival-kampus-merdeka/program-baru-wirausaha-merdeka-targetkan-lulusan-siap-kerja-dan-berwirausaha/>
- Brastoro, B., & Mutiarawati, E. V. (2021). Aspek Bisnis Usaha Ngambang di Kelapa Gading. *Jurnal Manajemen*.
- Hariato, E. (2018). Implementasi Lean Canvas pada Project Corporate Enterpreneurship. *Jurnal Bisnis Perspektif*.
- Husnayin, I., & Mawardi, M. (2018). Implementasi Lean Canvas pada Startup dalam Menghadapi Persaingan . *Jurnal Administrasi Bisnis*.
- Khoiruddin, M., Junaidi, A., & Saputra, W. A. (2022). Klasifikasi Penyakit Daun Padi Menggunakan Convolutional Neural Network. *Journal of Dinda*, 37.
- Merdeka, K. (2021). *Kegiatan Wirausaha*. Diambil kembali dari Kampus Merdeka: <https://kampusmerdeka.um.ac.id/index.php/kegiatan-wirausaha/>
- Muhandri, T., Hasanah, U., & Amanah, A. (2020). Perilaku Konsumen Terhadap Jajanan Tradisional di Kabupaten Pekalongan. *Jurnal Mutu Pangan*.
- Saragih, R. (2017). Membangun Usaha Kreatif, Inovatif Dan bermanfaat Melalui Penerapan Kewirausahaan Sosial. *Jurnal Kewirausahaan*, 26.
- Valoka, A. D., & Reinaldi, H. (2017). Dampak Negatif Makanan Cepat Saji Terhadap Kesehatan Tubuh Manusia Di Kota Bandung Melalui Still Life Photography.
- Yetmi, F., Harahap, F., & Wanda, L. (2021). Analisis Faktor yang Memengaruhi Konsumsi Fast Food Pada Siswa SMA Cerdas Bangsa Kabupaten Deli Serdang Tahun 2020. *Studia Jurnal Hasil Penelitian Mahasiswa*, 27.