



**Kampus
Merdeka**
INDONESIA JAYA

LAPORAN WIRAUSAHA

PROGRAM
MERDEKA BELAJAR KAMPUS MERDEKA

*PROGRAM STUDI BIOLOGI
FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN FATAH PALEMBANG*

2022

**LAPORAN PELAKSANAAN
KEGIATAN WIRAUSAHA**



KEGIATAN BUDIDAYA TANAMAN

**Rada Mutia Desmalita
1920801011**

**FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN FATAH
PALEMBANG
2022**

Judul Laporan : Kegiatan Budidaya Tanaman
Nama : Rada Mutia Desmalita
NIM : 1920801011
Program Studi : Biologi
Fakultas : Sains dan Teknologi

Setelah diperiksa, Laporan Pelaksanaan Kegiatan Wirausaha ini dinyatakan telah memenuhi persyaratan.

Menyetujui:

Mentor

Dosen Pembimbing,



Muhammad Lufika Tondi, M.Sc

198410202014031001

Mengetahui:

Ketua Program Studi/Jurusan



Muhammad Lufika Tondi, M.Sc

198410202014031001

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur saya panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa. Karena atas berkat rahmat - Nya saya dapat menyelesaikan laporan kewirausahaan.

Adapun isi dari laporan kewirausahaan adalah kumpulan dari setiap kegiatan berlangsung. Saya juga tidak lupa untuk mengucapkan banyak terimakasih kepada dosen pembimbing yang selalu membimbing dan mengajari saya dalam melaksanakan kegiatan kewirausahaan dan dalam menyusun laporan ini. Serta semua pihak yang membantu saya dalam hal penyusunan laporan ini.

Laporan ini masih sangat jauh dari kesempurnaan oleh karena itu kritik serta saran yang membangun masih saya harapkan untuk penyempurnaan Laporan kegiatan kewirausahaan ini.

Sebagai manusia biasa saya merasa memiliki banyak kesalahan. Oleh karena itu, saya mohon maaf sebesar-besarnya untuk kelancaran penyelesaian laporan ini.

Atas perhatian dari semua pihak yang membantu penulisan ini saya ucapkan terima kasih. Semoga Laporan ini dapat dipergunakan seperlunya.

Palembang, 30 Oktober 2022

Rada Mutia Desmalita
1920801011

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	
KATA PENGANTAR.....	
DAFTAR ISI.....	
DAFTAR GAMBAR	
DAFTAR TABEL	
BAB I PENDAHULUAN.....	
1.1 Latar Belakang	
1.2 Tujuan Kegiatan Kewirausahaan	
1.3 Manfaat Kegiatan Kewirausahaan.....	
BAB II GAMBARAN UMUM KEGIATAN WIRAUSAHA	
2.1 Kondisi Umum Lingkungan Usaha.....	
2.2 Peluang Usaha.....	
2.3 Survei pasar	
2.4 Potensi Sumber Daya	
BAB III METODE PELAKSANAAN KEGIATAN WIRAUSAHA.....	
3.1 Waktu	
3.2 Tempat.....	
3.3 Alat dan Bahan	
3.4 Langkah Proses Penyemaian Benih Tanaman.....	
3.5 Persiapan Pemasaran	
BAB IV HASIL YANG DICAPAI KEGIATAN WIRAUSAHA.....	
BAB V PENUTUP.....	
5.1 Kesimpulan	
5.2 Saran.....	
BAB VI REFLEKSI DIRI.....	
DAFTAR PUSTAKA.....	
LAMPIRAN.....	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Tanaman Cabai	
Gambar 2. Tanaman Kemangi	
Gambar 3. Menjual Tanaman Cabai	
Gambar 4. Menjual Tanaman Kemangi	

BAB I

PENDAHULUAN

1. 1. Latar Belakang

Wirausaha merupakan kegiatan mahasiswa yang memberikan kesempatan menciptakan aktivitas usaha melalui analisis kebutuhan dan peluang pasar. Bentuk pembelajaran wirausaha berupa praktik langsung berwirausaha yang dilakukan secara terencana dan terprogram. Kegiatan wirausaha dapat berwujud produk atau layanan jasa. Program ini diharapkan dapat menjadi cikal bakal lahirnya wirausahawan dari kalangan kampus yang dapat membuka kesempatan kerja secara luas.

Kegiatan wirausaha ini didasari oleh dua hal, yakni (1) studi Global Entrepreneurship Index (GEI) pada tahun 2018 yang menunjukkan bahwa Indonesia hanya memiliki skor 21% wirausahawan sebagai bidang pekerjaan atau peringkat 94 dari 137 negara yang disurvei dan (2) riset dari IDN Research Institute tahun 2019 yang menunjukkan 69,1% generasi milenial di Indonesia memiliki minat berwirausaha. Dua studi tersebut menunjukkan tingkat wirausaha yang rendah, tetapi sesungguhnya minat wirausaha, khususnya kalangan usia muda tinggi. Oleh karena itu, minat berwirausaha pemuda ini perlu difasilitasi agar berkembang sesuai potensinya. Kebijakan Merdeka Belajar-Kampus Merdeka bertujuan mengembangkan minat wirausaha mahasiswa dengan program kegiatan belajar di luar kampus.

1. 2. Tujuan Kegiatan Wirausaha

Kegiatan Berwirausaha memiliki tujuan:

1. memberikan kesempatan bagi mahasiswa yang memiliki minat berwirausaha untuk mengembangkan ide menjadi usaha kreatif dan inovatif;
2. memfasilitasi mahasiswa mengaplikasikan rencana bisnis yang telah didapatkan saat mengikuti kuliah kewirausahaan menjadi sebuah usaha, dan
3. meningkatkan jumlah wirausahawan dari kalangan intelektual kampus.

1. 3. Manfaat Kegiatan Wirausaha

Kegiatan Wirausaha dapat memberikan manfaat kepada beberapa pihak. Manfaat program ini diuraikan sebagai berikut.

1. Bagi Mahasiswa

- a. Menerapkan ilmu dan keterampilan dari perguruan tinggi, khususnya dalam bidang kewirausahaan.
- b. Mengaplikasikan ide dan rencana bisnis dengan merintis usaha sejak kuliah.
- c. Menyelesaikan SKS mata kuliah
- d. Memperoleh kesempatan mengalami pengalaman menginisiasi dan mengembangkan kegiatan wirausaha secara langsung

2. Bagi Mahasiswa

- a. Memperoleh informasi untuk penyusunan kurikulum yang lebih adaptif terhadap pengembangan kewirausahaan mahasiswa.
- b. Menjadi sarana pelaksanaan tri dharma perguruan tinggi.
- c. Memberikan kesempatan kepada dosen pembimbing untuk melihat realitas kegiatan wirausaha.

3. Bagi Mitra

- a. Menjadi mitra strategis bagi mahasiswa untuk program pengembangan kewirausahaan masyarakat.
- b. Mendapatkan jasa untuk pengembangan produk dan inovasi usaha.

BAB II

GAMBARAN UMUM KEGIATAN WIRAUSAHA

2.1 Kondisi Umum Lingkungan Usaha

Tanaman cabai merupakan salah satu sayuran buah yang memiliki peluang bisnis yang baik. Besarnya kebutuhan dalam negeri maupun luar negeri menjadikan cabai sebagai komoditas menjanjikan. Harga cabai yang tinggi memberikan keuntungan yang tinggi pula bagi pengelola. Keuntungan yang diperoleh dari budidaya cabai umumnya lebih tinggi dibandingkan dengan budidaya sayuran lain.

Tanaman kemangi merupakan tanaman tahunan yang tumbuh liar yang dapat ditemukan di tepi jalan dan di tepi kebun. Tanaman ini tumbuh ditempat tanah terbuka maupun agak teduh dan tidak tahan terhadap kekeringan. Tanaman kemangi merupakan tanaman yang mudah didapatkan, tanaman kemangi adalah sejenis tanaman hemafrodit yang tumbuh di daerah tropis tanaman ini termasuk family lamiaceae yang banyak tumbuh di indonesia. Seiring dengan meningkatnya ilmu pengetahuan dan teknologi masyarakat telah memanfaatkan tanaman kemangi sebagai hasil alam yang menjadi nilai ekonomi tinggi, biasanya masyarakat menjadikan daun kemangi sebagai pelengkap masakan atau sebagai lalapan.

Tanaman cabai dan tanaman kemangi yang dihasilkan selama ini hanya dijual di sekitaran rumah sebagai bahan masakan. Berdasarkan kondisi tersebut untuk meningkatkan nilai jual dan sebagai inovasi baru dari pengolahan tanaman cabai dan tanaman kemangi itu sendiri.

2.2 Peluang Usaha

- a. Jenis Kegiatan
 - i. Nama Produk : tanaman cabai dan tanaman kemangi
 - ii. Bentuk Produk : bahan segar sayuran
 - iii. Bentuk Usaha : Usaha Mandiri
 - iv. Karakteristik Kegiatan :
 1. Pembuatan media budidaya tanaman
 2. Penjualan produk tanaman
 3. Promosi produk

- v. Keunggulan Kegiatan :
 - 1. Produk tanaman yang menghasilkan bahan segar sayuran
 - 2. Sebagai produk yang praktis, unik, inovatif
 - 3. Menghasilkan sayuran yang menyehatkan
 - 4. Menghasilkan profit tinggi dengan teknologi sederhana.
 - 5. Menciptakan lapangan kerja baru yang menjanjikan.

- b. Target Yang Dituju
Masyarakat Umum

2.3 Survei pasar

- 1. Konsumen Internal, ketersediaan konsumen internal cukup banyak, yaitu berasal dari masyarakat umum.
- 2. Konsumen Eksternal, sasaran pasar awal adalah masyarakat umum di daerah Palembang. Berdasarkan pengamatan, daya beli konsumen tersebut sangat tinggi, dan respon pasar terhadap produk baru sangat positif.

2.4 Potensi Sumber Daya

Kegiatan usaha ini menggunakan sumber daya alam berupa tanaman cabai dan tanaman kemangi serta menggunakan sumber daya manusia yang berasal dari tenaga mahasiswa.

BAB III

METODE PELAKSANAAN KEGIATAN WIRAUSAHA

3. 1 Waktu

Adapun waktu yang digunakan kegiatan budidaya tanaman, yaitu dimulai di pagi hari pukul 07.00 WIB dan sore hari pukul 16.00 WIB. Kegiatan akan dilakukan selama 3 bulan, yaitu dari Maret-Juni 2022.

3. 2 Tempat

Adapun tempat pelaksanaan kegiatan budidaya tanaman, yaitu di daerah sekitaran tempat tinggal atau rumah.

3. 3 Alat dan Bahan

Adapun alat dan bahan yang digunakan kegiatan budidaya tanaman, yaitu:

- a. Alat
Gunting, dan sekop tanah.
- b. Bahan
Bibit tanaman, tanah, polybag, air.

3. 4 Langkah Proses Penyemaian Benih Tanaman

1. Siapkan rendaman air hangat kuku, lalu rendam bibit tanaman
2. Setelah bahan di rendam 3 jam selanjutnya bisa ditiriskan
3. Isi polybag dengan media tanam sebanyak $\frac{2}{3}$ dari tinggi lubang
4. Selanjutnya taruh bibit tanaman ke dalam lubang yang sudah disiapkan tadi masing-masing berjumlah /biji ke dalam masing-masing lubang
5. Setelah bibit di masukkan ke dalam lubang, dapat dilakukan penyiraman atau penyemprotan secara hati-hati agar bibit yang ada tidak terganggu
6. Setelah proses di atas selesai, ada baiknya diletakkan di bawah tempat yang teduh, dan selalu di perhatikan setiap pagi, jika bahan tadi mongering segera di semprotkan kembali air ke tempat penyemaian
7. Pada umumnya benih akan tumbuh setelah 7 hari lebih, jika dalam proses penyemaian sudah tinggi 1 cm dan muncul daun $\frac{2}{3}$ lembar maka tanaman tersebut sudah siap dipindahkan ke lahan.

3. 5 Persiapan Pemasaran

1. Membuat logo usaha
2. Menyiapkan tempat untuk pemasaran membuka membuat stand

BAB IV

HASIL YANG DICAPAI KEGIATAN WIRAUSAHA

Kami sudah mempunyai produk unggulan yang akan dijadikan tonggak sejarah memulai masuk dunia wirausaha. Kami sudah sangat mengetahui dan menguasai produknya masing-masing, sudah membuat perencanaan usahanya dengan baik, sudah memilih sistem pengolahan yang tepat, dan sudah melakukan perhitungan biaya yang lengkap. Selain itu juga, kami sudah mempunyai strategi pemasaran yang terpilih.

Strategi pemasaran ini tidak bisa dipisahkan dari pemilihan model distribusi produk karena salah satu bagian penting dari sistem pemasaran produk. Pemilihan model distribusi produk yang tepat akan sangat menentukan keberhasilan penjualan produk ke pasaran. Saluran distribusi menjadi bagian penting dalam proses penyampaian produk dari produsen kepada konsumen akhir. Sebagus apa pun produknya dan segencar apa pun promosinya, tanpa pemilihan saluran distribusi yang tepat, tidak akan membuat produk tersebut bisa sampai pada konsumen dan diterima dengan baik oleh konsumen.

Untuk proses distribusinya sendiri, kami masih menggunakan sistem COD, dimana calon konsumen yang akan membeli produk kami, akan bertemu langsung dan juga langsung membayar untuk pendistribusian barang sampai ke konsumen. Kita masih menggunakan sistem langsung, karena melihat kondisi penjualan yang kami lakukan yang lingkupannya masih sempit, hal ini dikarenakan kami baru memulai usaha ini dengan disamping gentar promosi di media sosial, kami juga mempromosikan langsung melalui orang/calon pembeli secara langsung seperti kerabat, teman satu kampus ataupun teman satu tempat tinggal seperti di daerah tempat tinggal.

Awal penjualan, pembeli pertama yakni masyarakat di sekitar tempat tinggal. Dia membeli sekaligus meminta saran dan kritik dari hasil budidaya tanaman cabai dan tanaman kemangi. Alhasil benar, ada beberapa komentar dari teman-teman yang antusias. Sampai akhirnya ada juga yang hendak memesan budidaya tanaman cabai dan tanaman kemangi.

Dari semua kegiatan yang telah kami lakukan, kami telah mencapai beberapa hal yaitu :

1. Produk yang kami hasilkan memiliki kualitas baik
2. Barang dan bahan yang mudah didapatkan.
3. Harga yang dipasarkan juga relatif murah, hal ini karena kami menjual dengan kapasitas mengetahui target penjualan sampai ke tangan konsumen seperti apa.

4. Proses pemasaran yang mudah dan dapat dijangkau (kami memberikan foto/ gambar) sebagai spesifikasi akan promosi barang/ produk yang akan dipasarkan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Produk budidaya tanaman cabai dan tanaman kemangi sangat bervariasi sehingga pelaku usaha budidaya tanaman cabai dan tanaman kemangi jeli melihat peluang usaha budidaya yang akan menguntungkan. Penetapan desain budidaya tanaman cabai dan tanaman kemangi dapat disesuaikan dengan target produk budidaya yang akan dihasilkan dan peluang pasar yang menguntungkan. Cara menentukan harga pokok produksi dan harga jual, komponen tersebut bisa dimasukkan ke dalam sebuah proposal lengkap suatu usaha, atau biasa disebut proposal bisnis (business plan).

Pengembangan produk budidaya tanaman cabai dan tanaman kemangi yang telah diperkenalkan, adalah untuk menjawab beberapa hal tersebut di atas. Perbaikan kualitas produk yang mempunyai daya simpan lebih lama, serta kemasannya yang lebih baik diharapkan dapat menjadi produk tanaman cabai dan tanaman kemangi yang lebih baik dan banyak diminati oleh konsumen.

Konsep pemasaran langsung adalah konsep yang pertama akan dijalankan, saat usaha baru dimulai karena pemasaran langsung merupakan model yang cukup sederhana dan aman, serta tidak membutuhkan waktu dan modal yang banyak. Perputaran keuangan juga bisa cepat dengan sistem ini. Untuk para pengusaha pemula, pengaturan keuangan yang baik adalah kunci keberhasilan, agar keuangan yang terbatas bisa terus berputar. Setelah berkembang, untuk produk budidaya tanaman cabai dan tanaman kemangi ini, baru bisa dicobakan sistem pemasaran lainnya, sehingga jangkauan pasarnya akan semakin luas, dan semakin berkembang.

B. Saran

Budidaya tanaman harus dilakukan dengan cara yang baik agar menghasilkan produk budidaya bermutu sehingga dapat diterima oleh konsumen.

BAB VI

REFLEKSI DIRI

1. Mahasiswa mendeskripsikan tentang hal-hal positif yang diterima selama perkuliahan yang bermanfaat/relevan terhadap pekerjaan selama menjadi peserta kegiatan wirausaha.
2. Mahasiswa menjelaskan tentang manfaat kegiatan wirausaha terhadap pengembangan soft skills dan kekurangan soft-skills yang dimilikinya.
3. Mahasiswa memberikan penjabaran tentang manfaat kegiatan wirausaha terhadap pengembangan kemampuan kognitif dan kekurangan kemampuan kognitif yang dimilikinya.
4. Mahasiswa memberikan penjabaran mengenai rencana perbaikan/pengembangan diri, karir, dan pendidikan selanjutnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Achmad, Nur. 2015. *Kewirausahaan: Suatu Alternatif Lain Menuju Kesuksesan*. Surakarta: BPK FEB UMS.
- Assauri. 1990. *Manajemen Pemasaran: Dasar, Konsep, dan Strategi*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Cahyono, B. 2003. *Teknik Budidaya Cabai rawit dan Analisis Usaha Tani*. Yogyakarta : Kinisius.
- Drucker. Peter. F. 1993. *Inovasi Dan Kewiraswastaan*. Jakarta: Erlangga.
- Harpenas, A. dan R. Dermawan. 2010. *Budidaya Cabai Unggul*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Kasmir. 2010. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Zimmerer, Thomas W dan Scarborough, Norman M. 2008. *Kewirausahaan dan Manajemen.UsahaKecil*, Jakarta: Salemba Empat.

LAMPIRAN

No	Item Isian
A	Identitas Pengusul dan Usaha
1	Nama Personel Kegiatan Wirausaha Tidak ada
2	Nama perusahaan/bisnis! Atas nama sendiri
3	Sejak kapan bisnis mulai dilaksanakan? Maret-Juni 2022
4	Dosen pembimbing Nama : Muhammad Lufika Tondi, M.Sc NIP : 198410202014031001 No.Hp : 082186235838
B	Informasi Usaha
5	Apa jenis bisnis Anda? Bisnis budidaya tanaman
6	Target omset dan net profit usaha Anda dalam 1 tahun Target omzet: Rp 1.000.000,- Target profit: Rp 500.000,-
C	Informasi Produk
7	Apa Produk/jasa Anda? Jelaskan Budidaya tanaman yang memproduksi sayuran menggunakan media tanah.
8	Anda mendapatkan ide produk/jasa dari mana? Dari dosen pembimbing
9	Siapa kompetitor Anda?

	Teman Mahasiswa Lainnya
10	<p>Apa keunggulan produk/jasa Anda dibanding kompetitor?</p> <p>Produk tanaman sayuran lebih higienis, sehat dan berkualitas dibanding tanaman sayuran secara konvensional. Dengan beberapa kelebihan tanaman sayuran, kami akan tetap memberikan harga yang terjangkau ke masyarakat.</p>
11	<p>Jelaskan bagaimana Anda bisa mendapatkan keuntungan dari bisnis Anda?</p> <p>Dengan mempromosikan produk ke semua kalangan masyarakat, baik itu kelas menengah kebawah sampai menengah ke atas. Kami juga akan memaksimalkan kualitas produk dan pelayanan terhadap konsumen. Keuntungan akan datang sendiri nya jika pelayanan dan kualitas produk tetap terjaga.</p>
D	Sasaran Pelanggan
12	<p>Pelanggan spesifik mana yang akan Anda sasar? (bisa berdasarkan usia, hoby, dll)</p> <p>Seluruh kalangan masyarakat merupakan sasaran dari pasar kami. Baik itu ibu rumah tangga, warga sekitar, dosen, dan mahasiswa kampus</p>
13	<p>Area mana yang akan menjadi target ideal jangkauan bisnis Anda?</p> <p>Disekitaran tempat tinggal atau dirumah</p>
14	<p>Dalam empat bulan pertama bisnis Anda berjalan, daerah mana yang akan menjadi target pasar Anda?</p> <p>4 bulan pertama selanjutnya, kami akan mencoba merambah pasar pasar dikecamatan terdekat</p>
E	Strategi Pemasaran
15	<p>Jelaskan bagaimana strategi marketing Anda</p> <p>Dengan mengenali pelanggan, pilih lokasi yang strategis, melakukan promosi, menjalin hubungan dengan pelanggan</p>
16	<p>Bagaimana strategi Anda agar calon pelanggan membeli produk/jasa anda?</p> <p>Dengan cara komunikasi yang baik, ketahui produk dengan baik, kualitas produk yang baik, lakukan testimony, update produk yang di jual</p>
17	<p>Bagaimana caranya jika pelanggan ingin bertanya tentang produk/jasa Anda?</p> <p>Dengan cara tunjukkan manfaat produk, hindari istilah rumit, cantumkan informasi yang jelas, berikan respon yang cepat dan tepat</p>
18	Bagaimana caranya jika pelanggan ingin membeli produk/jasa Anda?

	Dengan cara melakukan transaksi, menyediakan layanan pengiriman yang cepat
19	<p>Bagaimana caranya jika pelanggan Anda ingin mengajukan keberatan/<i>complain</i>?</p> <p>Dengan cara tanggap dan menunjukkan rasa empati, meminta maaf dan memberikan solusi, tanggap dalam waktu cepat, konfirmasi solusi, control situasi, ucapkan terima kasih pada pelanggan atas komplainnya, jadikan <i>complain</i> sebagai bahan evaluasi.</p>
20	<p>Strategi apa yang akan Anda lakukan untuk menjadikan pelanggan Anda loyal?</p> <p>Beri reward atau diskon, bangun kepercayaan, kembangkan hubungan yang lebih dekat, kemudahan bertransaksi, follow up setelah penjualan,</p>
21	<p>Di mana dan bagaimana calon pelanggan dapat membeli produk/jasa Anda?</p> <p>Tuliskan beberapa cara!</p> <p>Di pinggir jalan dan agar pelanggan dapat membeli produk dengan cara tunjukkan keunggulan produk, memberikan kesan pertama yang baik, memberikan pelayanan yang baik.</p>
F	Sumber Daya
22	<p>Tuliskan keahlian dan tanggung jawab masing-masing tim!</p> <p>Saya melakukan secara individu, maka dari itu saya harus mempunyai kualitas, mempunyai tujuan, mempunyai peran, kerjakan secara efisien, menciptakan kepercayaan.</p>
23	<p>Apa indikator keberhasilan tim mengemban tanggung jawab (<i>key performance indicator</i>)?</p> <p>Pengukuran Kinerja yang digunakan untuk mengukur seberapa baik suatu perusahaan/organisasi, proyek, unit kerja, departemen ataupun individu mencapai sasaran dan tujuan strategis yang telah ditetapkannya.</p>
24	<p>Apa peralatan dan sumber daya yang dibutuhkan untuk menghasilkan produk?</p> <p>Perlatan seperti gunting, sekop tanah, media tanah seperti tanah dan benih tanaman. Sumber daya alam berupa tanaman cabai dan tanaman kemangi serta menggunakan sumber daya manusia yang berasal dari tenaga mahasiswa.</p>
25	<p>Siapa mitra Anda? Apa peran yang dilakukan?</p> <p>Masyarakat umum, peran yang dilakukan adalah mereka membeli hasil budidaya tanaman kami</p>
G	Keuangan
26	Biaya apa saja yang Anda butuhkan dalam menyediakan, menjual, dan mengantarkan produk/jasa kepada pelanggan?

	Biaya Produksi, seperti pembelian bahan, dan pembelian alat Biaya Pemasaran, seperti promosi Produk
27	Buatlah proyeksi Keuangan anda untuk 1 tahun kedepan! A. HASIL PENJUALAN Penjualan 1.500.000 Sub Total Hasil Penjualan 1.500.000 B. BIAYA PRODUKSI / VARIABEL Bahan Baku 600.000 Promosi Produk 0 Transport 0 Sub Total Biaya Variabel 600.000 C. BIAYA PRODUKSI / TETAP Peralatan Penunjang (Penyusutan) 300.000 Sub Total Biaya Tetap 300.000 D. TOTAL BIAYA (B + C) 900.000 E. LABA 600.000

CATATAN HARIAN/*LOGBOOK*
KEGIATAN WIRAUSAHA

Periode Kegiatan Wirausaha
Tahun Akademik : 2022

Nama : Rada Mutia Desmalita
NIM : 1920801011
Program Studi : Biologi
Nomor HP : 0895618790582
Dosen Pembimbing : Muhammad Lufika Tondi, M.Sc
Mitra Wirausaha : Masyarakat
Waktu Pelaksanaan : Maret – Juni 2022

No	Tanggal	Deskripsi Aktivitas	Paraf Pembimbing
1.	29 Maret 2022	Penanaman benih tanaman cabai	
2.	29 Maret 2022	Penanaman benih tanaman kemangi	
3.	15 April 2022	Penyiraman Tanaman cabai pada hari ke-17 pukul 11.03 WIB.	
4.	15 April 2022	Penyiraman Tanaman kemangi pada hari ke-17 pukul 11.03 WIB.	
5.	1 Mei 2022	Penyiraman Tanaman cabai pada hari ke-33 pukul 10.20 WIB.	
6.	1 Mei 2022	Penyiraman Tanaman kemangi pada hari ke-33 pukul 10.20 WIB.	
7.	18 Mei 2022	Penyiraman Tanaman	

		cabai pada hari ke-50 pukul 11.24 WIB.	
8.	18 Mei 2022	Penyiraman Tanaman kemangi pada hari ke- 50 pukul 11.25 WIB.	
6.	23 Juni 2022	Pada hari Kamis, 23 Juni 2022, saya menjual tanaman cabai yang merupakan produk hasil budidaya tanaman saya dengan harga Rp 15.000	
7.	23 Juni 2022	Pada hari Kamis, 23 Juni 2022, saya menjual tanaman kemangi yang merupakan produk hasil budidaya tanaman saya dengan harga Rp 15.000	

LEMBAR PENILAIAN KINERJA
KEGIATAN WIRAUSAHA

Periode Kegiatan Wirausaha

Tahun Akademik : 2022

Nama : Rada Mutia Desmalita
NIM : 1920801011
Program Studi : Biologi
Nomor HP : 0895618790582
Dosen Pembimbing : Muhammad Lufika Tondi, M.Sc
Mitra Wirausaha : Masyarakat
Waktu Pelaksanaan : Maret – Juni 2022

No	Aspek yang Nilai	Nilai			
		1	2	3	4
A	Kinerja Berwirausaha				
1	Produk				✓
2	Strategi			✓	
3	Pelanggan				✓
4	Pemasaran			✓	
5	Kuangan			✓	
6	Perolehan Profit			✓	
7	Potensi Keberlanjutan			✓	
B	Perilaku Berwirausaha				
1	Kerja sama tim				
2	Tanggung Jawab				✓
3	Inisiatif				✓
4	Ketekunan				✓
5	Inisiatif				✓
6	Kemandirian				✓
7	Berpikir kritis, kreatif, analitis			✓	
8	Inovatif			✓	
9	Komunikasi				✓
10	Pengambilan keputusan			✓	

Keterangan: 1: Sangat Kurang, 2: Kurang, 3: Baik, 4: Sangat Baik

LEMBAR PENILAIAN LAPORAN

KEGIATAN WIRAUSAHA

Periode Kegiatan Wirausaha

Tahun Akademik : 2022

Nama : Rada Mutia Desmalita
NIM : 1920801011
Program Studi : Biologi
Nomor HP : 0895618790582
Dosen Pembimbing : Muhammad Lufika Tondi, M.Sc
Mitra Wirausaha : Masyarakat
Waktu Pelaksanaan : Maret – Juni 2022

No	Aspek yang Nilai	Nilai			
		1	2	3	4
A	Subtansi Kegiatan				
1	Pendahuluan			✓	
2	Gambaran Umum Usaha			✓	
3	Metode Pelaksanaan			✓	
4	Hasil yang Dicapai			✓	
5	Simpulan			✓	
6	Refleksi			✓	
B	Teknis dan Bahasa				
7	Mengikuti panduan Kegiatan Wirausaha				✓
8	Logika penyajian yang runtut			✓	
9	Bahasa yang baku serta ilmiah			✓	

Keterangan: 1: Sangat Kurang, 2: Kurang, 3: Baik, 4: Sangat Baik

LEMBAR PENILAIAN PRESENTASI
KEGIATAN WIRAUSAHA

Periode Kegiatan Wirausaha

Tahun Akademik: 2022

Nama : Rada Mutia Desmalita
NIM : 1920801011
Program Studi : Biologi
Nomor HP : 0895618790582
Dosen Pembimbing : Muhammad Lufika Tondi, M.Sc
Lokasi Pelaksanaan : Perumahan Grand Mansion Kalidoni
Waktu Pelaksanaan : Maret – Juni 2022

No	Aspek yang Nilai	Nilai			
		1	2	3	4
1	Pemaparan (Sistematika penyajian dan isi, Kemutakhiran alat bantu, Penggunaan bahasa yang baku, Cara dan sikap presentasi, Ketepatan waktu			✓	
2	Kreativitas Kreativitas gagasan (keunikan, ketepatan solusi) Adopsi dan kemutakhiran ipteks/manfaat /nilai tambah/keberlanjutan			✓	
3	Diskusi Tingkat pemahaman gagasan Kontribusi anggota tim			✓	

Keterangan: 1: Sangat Kurang, 2: Kurang, 3: Baik, 4: Sangat Baik

LEMBAR PENILAIAN VIDEO
KEGIATAN WIRAUSAHA

Periode Kegiatan Wirausaha
Tahun Akademik : 2022

Nama : Rada Mutia Desmalita
NIM : 1920801011
Program Studi : Biologi
Nomor HP : 0895618790582
Dosen Pembimbing : Muhammad Lufika Tondi, M.Sc
Mitra Wirausaha : Masyarakat
Waktu Pelaksanaan : Maret – Juni 2022

No	Aspek yang Nilai	Nilai			
		1	2	3	4
1	Efektivitas setting cerita yang dipaparkan (memuat bagian-bagian dari kegiatan yang dilaksanakan selama kegiatan wirausaha)				✓
2	Organisasi/susunan konten (memuat konten yang tersusun dan mengalir/terdapat hubungan antarbagian)			✓	
3	Konten (substansi video ditampilkan)			✓	
4	Kualitas gambar dan suara				✓

Keterangan: 1: Sangat Kurang, 2: Kurang, 3: Baik, 4: Sangat Baik

Palembang, 30 Oktober 2022

Yth. Ketua Prodi Muhammad Lufika Tondi, M.Sc

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Rada Mutia Desmalita

NIM : 1920801011

Prodi : Biologi

Nomor Telepon/HP : 0895618790582

dengan ini mengajukan permohonan konversi/rekognisi mata kuliah untuk Kegiatan Wirausaha yang telah saya laksanakan. Adapun data Kegiatan Wirausaha saya adalah sebagai berikut.

Nama Kegiatan : Kewirausahaan

Nama Dosen Pembimbing : Muhammad Lufika Tondi, M.Sc

Nama Mentor :

Jenis Kegiatan Usaha : Budidaya Tanaman

Judul Laporan : Log Kegiatan Budidaya Tanaman

Bersama permohonan ini saya sertakan dokumen Kegiatan Wirausaha dan dokumen lainnya (jika ada dokumen lain selain laporan).

Demikian surat permohonan ini saya buat. Atas perhatian Bapak/Ibu, saya ucapkan terima kasih.

Hormat saya,

Rada Mutia Desmalita

1920801011



**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
RADEN FATAH PALEMBANG
FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI**

Kampus B : Jl. Pangeran Ratu No.475 kel. Lima Ulu Kec. Jakabaring Palembang 30452

Telepon : (0711) 354668 Faximile (0711) 356209

Website : www.radenfatah.ac.id

Nomor :
Hal : Persetujuan Konversi/Rekognisi Mata Kuliah

Yth. Rada Mutia Desmalita/1920801011

Dengan hormat,

Kami sampaikan kepada Saudara bahwa Komite Penilai Akademik Prodi (KPA) telah melaksanakan verifikasi atas permohonan konversi/rekognisi mata kuliah dari mahasiswa pelaksana Kegiatan Wirausaha berikut.

Nama : Rada Mutia Desmalita
NIM : 1920801011
Nama Kegiatan : Kewirausahaan
Jenis Kegiatan : Budidaya Tanaman
Periode Pelaksanaan : Maret – Juni 2022

Berdasarkan hasil verifikasi, Komite Penilai Akademik Prodi menetapkan bahwa Saudara berhak mendapatkan konversi/rekognisi mata kuliah pada semester enam tahun akademik 2022 Rincian mata kuliah yang dapat dikonversi/rekognisi adalah:

No	Kode Mata Kuliah	Nama Mata Kuliah	Jumlah SKS
1.	BIO 6543	Kewirausahaan	3 sks

Demikian penyampaian kami.
Palembang, 30 Oktober 2022
Ketua Jurusan/Program Studi

Muhammad Lufika Tondi, M.Sc
198410202014031001



**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
RADEN FATAH PALEMBANG
FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI**

Kampus B : Jl. Pangeran Ratu No.475 kel. Lima Ulu Kec. Jakabaring Palembang 30452

Telepon : (0711) 354668 Faximile (0711) 356209

Website : www.radenfatah.ac.id

REKOMENDASI DOSEN PENASIHAT AKADEMIK

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Binar Azhar Anas Harfian, S.Pd.,
M.Pd.

NIP : 199006042020121014

Program Studi : Biologi

Memberikan rekomendasi kepada:

Nama : Rada Mutia Desmalita

NIM : 1920801011

Program Studi : Biologi

Nomor Telepon/HP : 0895618790582

untuk mengikuti Kegiatan Wirausaha sebagai salah satu bentuk kegiatan pembelajaran Merdeka Belajar-Kampus Merdeka.

Demikian rekomendasi ini diberikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palembang, 30 Oktober 2022

Ketua Jurusan/Program Studi

Muhammad Lufika Tondi, M.Sc
198410202014031001

Dosen Penasihat

Binar Azhar Anas Harfian, S.Pd., M.Pd.
199006042020121014

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Rada Mutia Desmalita

NIM : 1920801011

Program Studi : Biologi

Nomor HP : 0895618790582

Alamat di Palembang : Perumahan Grand Mansion Kalidoni Blok. C.21

Alamat di Daerah (jika berasal dari daerah) : -

Dengan ini menyatakan:

1. bersedia mengikuti kegiatan Kegiatan Wirausaha sesuai ketentuan yang ditetapkan Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang
2. Keikutsertaan saya dalam kegiatan wirausaha telah memperoleh izin dan persetujuan orang tua.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Palembang, 30 Oktober 2022

Menyetujui:

Orang Tua Mahasiswa,

Mahasiswa,

Medi Yanto

Rada Mutia Desmalita

1920801011

DOKUMENTASI



Gambar 1. Tanaman Cabai



Gambar 2. Tanaman Kemangi



Gambar 4. Menjual Tanaman Kemangi



Gambar 3. Menjual Tanaman Cabai