

# **MODUL HEALTH ENTREPRENEUR AND INOVATION**



**Disusun Oleh:**

**TIM DOSEN PRODI SARJANA TERAPAN MANAJEMEN INFORMASI KESEHATAN  
UNIVERSITAS INDONESIA MAJU**

**PROGRAM STUDI SARJANA TERAPAN MANAJEMEN INFORMASI KESEHATAN  
FAKULTAS VOKASI**

**UNIVERSITAS INDONESIA MAJU**

**JAKARTA**

**2022**



# **Modul Health Entrepreneur and Inovation**

Nama Mahasiswa :

NPM :

---

---

Program Studi Sarjana Terapan Manajemen Informasi Kesehatan

Fakultas Vokasi

Universitas Indonesia Maju

2022

## **KATA PENGANTAR**

Buku petunjuk praktikum ini disusun untuk memenuhi kebutuhan mahasiswa sebagai panduan dalam melaksanakan praktikum Health Entrepreneur and Inovation, untuk mahasiswa program studi D4 Manajemen Informasi Kesehatan (MIK) UIMA. Dengan adanya buku petunjuk praktikum ini diharapkan akan membantu dan mempermudah mahasiswa dalam memahami dan melaksanakan praktikum Health Entrepreneur and Inovation sehingga akan memperoleh hasil yang baik.

Materi yang dipraktikkan merupakan materi yang selaras dengan materi kuliah Health Entrepreneur and Inovation. Untuk itu dasar teori yang didapatkan saat kuliah juga akan sangat membantu mahasiswa dalam melaksanakan praktikum ini.

Buku petunjuk ini masih dalam proses penyempurnaan. Insha Allah perbaikan akan terus dilakukan demi kesempurnaan buku petunjuk praktikum ini dan disesuaikan dengan perkembangan ilmu pengetahuan. Semoga buku petunjuk ini dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, September 2022

Penyusun

## DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL .....	i
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	iv
BAB I MAGANG DI TEMPAT USAHA .....	1
BAB II MENENTUKAN PELUANG USAHA .....	2
BAB III MEMILIH USAHA & MENGEMBANGKAN PRODUK .....	4
BAB IV MENETAPKAN RENCANA PRODUKSI.....	5
BAB V PROSES PRODUKSI .....	7
BAB VI MENJUAL PRODUK KEPADA KONSUMEN.....	8
BAB VII LAPORAN PRODUKSI, PENJUALAN, & EVALUASI .....	9
DAFTAR PUSTAKA.....	18

# **BAB I**

## **MAGANG DI TEMPAT USAHA**

### **A. Pendahuluan**

Kewirausahaan merupakan salah satu disiplin ilmu yang diajarkan di jurusan Administrasi Bisnis. Mata kuliah ini merupakan salah satu mata kuliah penting yang menunjang kompetensi mahasiswa dalam membentuk jiwa wirausaha.

Dengan mata kuliah ini, mahasiswa belajar cara menjadi wirausaha yang baik dan mengetahui hal-hal yang harus dimiliki jika ingin menjadi wirausaha yang sukses. Mahasiswa juga diajarkan cara mengelola peluang serta mengembangkan produk agar kegiatan usaha yang dilakukan dapat berjalan dengan baik.

Kerja praktek pada Usaha Kecil Menengah ini diharapkan dapat menjadi sarana bagi mahasiswa mengamati dan menerapkan secara langsung teori kewirausahaan yang telah diberikan saat kuliah. Dengan kegiatan ini, mahasiswa diharapkan mampu menerapkan materi tersebut dengan baik dan benar.

### **B. Tujuan Praktikum**

Adapun tujuan dilaksanakannya kegiatan magang ini ialah:

- a. Meningkatkan pengetahuan mahasiswa dalam hal kewirausahaan
- b. Menjadikan mahasiswa termotivasi untuk menciptakan usaha baru
- c. Membentuk kepribadian mahasiswa yang aktif, kreatif dan giat bekerja.
- d. Mengetahui kegiatan yang dilakukan oleh wirausaha dalam skala kecil menengah
- e. Mengaplikasikan teori tentang kewirausahaan yang telah didapatkan di bangku kuliah
- f. Menumbuhkan sifat aktif dan kreatif dalam melakukan kegiatan pekerjaan terutama dalam kegiatan Usaha Kecil Menengah

### **C. Penuntun belajar Praktikum**

Lakukan wawancara pada pemilik usaha tentang sejarah usaha, permodalan usaha, manajemen organisasi, harga produk, promosi dan penyaluran produk, kiat sukses jadi pengusaha, Kesimpulan dan saran. Lampiran : Biodata pengusaha

Buat laporan dalam bentuk video (Contoh terlampir)

## **BAB II**

### **MENENTUKAN PELUANG USAHA**

#### **A. Pendahuluan**

Peluang usaha bersumber dari adanya kebutuhan dari individu atau masyarakat. Oleh karena itu jika ingin mulai mewujudkan berwirausaha, hendaknya terlebih dahulu menjawab pertanyaan, “Apakah yang menjadi kebutuhan masyarakat atau kebanyakan anggota masyarakat saat ini atau di masa yang akan datang?”. Untuk memahami kebutuhan masyarakat diperlukan suatu diagnosa terhadap lingkungan usaha secara keseluruhan, yang meliputi faktor ekonomi, politik, pasar, persaingan, pemasok, teknologi, sosial dan geografi. Lingkungan usaha senantiasa berubah setiap saat, bahkan perubahannya cukup pesat dan seiring dengan itu terjadi pula perubahan kebutuhan masyarakat. Untuk menemukan peluang usaha yang prospektif seharusnya kita sebagai wirausahawan senantiasa mencari informasi yang terkait dengan perubahan lingkungan dan kebutuhan masyarakat. Sumber informasi dapat diperoleh dari instansi/ lembaga pemerintah, media massa, pasar atau mungkin melalui wawancara dengan konsumen. Jadi, peluang senantiasa ada karena perubahan-perubahan terus berlangsung baik di tingkat individu, maupun ditingkat masyarakat. Kemampuan kita melihat peluang sangat tergantung dari informasi yang kita peroleh tentang faktor lingkungan usaha. Salah satu metode yang digunakan untuk mengetahui produk yang diminati/ diinginkan oleh konsumen adalah dengan melakukan survei pasar. Survei pasar dapat dilakukan dengan mengajukan beberapa pertanyaan yang sederhana dan simpel mengenai produk atau jasa yang dibutuhkan. Survei ini umumnya bersifat acak dan sering kali secara sukarela dan pertanyaannya tidak banyak menyita waktu dan mengganggu.

#### **B. Tujuan Praktikum**

Mahasiswa memperoleh informasi peluang usaha kebidanan yang akan dikembangkan dan menentukan produk yang dapat bertahan di pasar dan memberikan keuntungan jangka panjang.

### **C. Penuntun Belajar Praktikum**

- a. Lakukan survei pasar mengenai produk yang diminati/ diinginkan konsumen yang berhubungan dengan produk keperawatan anak, maternitas, gerontik, jiwa, Bedah, komunitas
- b. Buatlah alat bantu survei dalam bentuk kuesioner
- c. Tuliskan dalam bentuk laporan hasil survei pasar

## **BAB III**

### **MEMILIH USAHA & MENGEMBANGKAN PRODUK**

#### **A. Pendahuluan**

Setelah mengetahui kebutuhan masyarakat dan berhasil menemukan berbagai lapangan usaha dan gagasan produk, maka langkah berikutnya adalah menjawab pertanyaan “Manakah di antara lapangan usaha dan gagasan-gagasan usaha tersebut yang paling tepat dan cocok untuk saya?” Pertanyaan ini sangat tepat, mengingat setiap orang memiliki potensi diri yang berbedabeda. Tentunya dalam memilih lapangan usaha dan mengembangkan gagasan usaha, kita perlu menyesuaikan dengan potensi diri yang kita miliki. Kekeliruan dalam memilih yang disebabkan karena ketidakcocokan atau ketidaksesuaian pada akhirnya akan mendatangkan kesulitan atau bahkan kegagalan di kemudian hari. Telah banyak fakta yang dapat dikemukakan, bahwa masih banyak wirausahawan yang memulai usahanya dengan melihat keberhasilan orang lain dalam menjalankan usahanya (latah atau ikut-ikutan). Meski demikian belum tentu orang lain berhasil dalam suatu lapangan usaha, kita juga dapat berhasil dengan lapangan usaha yang sama. Mungkin saja orang lain berhasil karena potensi diri yang dimilikinya cocok dengan lapangan usaha tersebut dan kemampuan dia untuk mengakses informasi terkait dengan usaha yang dijalankannya. Bisa saja kita mengikuti orang yang telah berhasil dalam suatu lapangan usaha, namun kita perlu memiliki nilai lebih dari aspek kualitas yang kita tawarkan kepada konsumen. Namun kemampuan menawarkan aspek kualitas yang lebih tetap juga terkait dengan potensi diri yang kita miliki.

#### **B. Tujuan Praktikum**

Mahasiswa memperoleh ide terkait produk atau usaha yang akan dikembangkan.

#### **C. Penuntun Belajar Praktikum**

- a. Berdasarkan survei pasar yang telah dilakukan, tentukan usaha atau produk yang akan dikembangkan
- b. Tuliskan proses pembuatan berupa langkah-langkah kerja
- c. Buatlah desain produk maupun kemasan terkait produk yang akan dikembangkan
- d. Tulis dalam bentuk laporan

## **BAB IV**

### **MENETAPKAN RENCANA PRODUKSI**

#### **A. Pendahuluan**

Sistem produksi yang baik harus mampu menghasilkan produk seperti yang diharapkan. Umumnya suatu sistem diukur dengan kemampuan memproduksi dalam jumlah dan kualitas yang ditetapkan berdasarkan kebutuhan konsumen, kemampuan sumberdaya perusahaan serta harapan dari wirausahawan sebagai pemilik dan mungkin juga sekaligus sebagai manajer. Tahap awal dalam pelaksanaan proses produksi adalah merencanakan produk yang akan diproduksi. Pada pembelajaran sebelumnya telah dirumuskan jenis produk yang akan dihasilkan sesuai dengan potensi diri yang dimiliki, tentunya produk tersebut memiliki potensi/ prospek pasar yang memadai. Gambaran mengenai karakteristik produk yang akan dihasilkan, memberikan kemudahan dalam menyusun kebutuhan bahan, tenaga kerja, mesin/ peralatan, lokasi produksi dan biaya yang dibutuhkan dalam proses produksi. Dengan gambaran produk ini, juga akan memudahkan dalam menetapkan sistem produksi yang akan diterapkan dalam menghasilkan produk yang dimaksud. Merencanakan produksi merupakan salah satu tantangan bagi seorang wirausaha dan diperlukan ketegasan dalam merencanakan.

#### **B. Tujuan Praktikum**

Mahasiswa mampu menetapkan rencana produksi.

#### **C. Penuntun Belajar Praktikum**

a. Buatlah flowchart dari alur produksi pembuatan dengan keterangan sebagai berikut:

Tahapan

Deskripsi Tahapan

Alat dan Bahan yang dibutuhkan

... ..

dst dst dst

b. Tuliskan kembali pengadaan bahan baku (langsung dan tidak langsung) dengan memperkirakan jenis, volume, harga hingga pemasok; bahan baku apa saja yang mahasiswa butuhkan dalam proses produksi setiap bulan/siklus produksi, serta identifikasi standar kualitas yang diharapkan.

- c. Uraikan urutan proses produksi
- d. Uraikan tentang jumlah biaya yang dikeluarkan : bahan dan proses produksi
- d. Uraikan tugas dan tanggung jawab masing-masing anggota kelompok

## **BAB V**

### **PROSES PRODUKSI**

#### **A. Pendahuluan**

Dihasilkannya produk sesuai dengan jumlah dan mutu yang diharapkan oleh pasar dan perusahaan, selain ditentukan oleh input sebagaimana yang telah dijelaskan sebelumnya, juga sangat ditentukan oleh kegiatan yang dilaksanakan selama proses pembuatan produk berlangsung yang dikenal dengan istilah proses produksi. Proses produksi melalui beberapa tahapan yang merupakan aktifitas menyeluruh yang dilakukan oleh tenaga kerja produksi yang membuat produk, tahapan-tahapan ini disebut tahapan produksi. Tahapan-tahapan produksi yang tersusun secara teratur disebut aliran produksi.

#### **B. Tujuan Praktikum**

Mahasiswa mampu menghasilkan suatu produk dengan menjalankan rencana produksi melalui tahapan/ aliran produksi.

#### **C. Penuntun Belajar Praktikum**

- a. Berdasarkan rencana produksi yang telah dilakukan, mulailah proses produksi
- b. Tuliskan proses produksi berupa langkah-langkah kerja
- c. Susun dalam bentuk laporan

## **BAB VI**

### **MENJUAL PRODUK KEPADA KONSUMEN**

#### **A. Pendahuluan**

Pemasaran adalah aliran produk secara fisis dan ekonomik dari produsen melalui pedagang perantara ke konsumen. Definisi lain menyatakan bahwa pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial yang membuat individu/kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai kepada pihak lain. Pemasaran melibatkan banyak kegiatan yang berbeda yang menambah nilai produk pada saat produk bergerak melalui sistem tersebut.

#### **B. Tujuan Praktikum**

Mahasiswa mampu memasarkan produk usahanya.

#### **C. Penuntun Belajar Praktikum**

- a. Buatlah rencana penjualan atau pemasaran : Cara dan rancangannya bagaimana
- b. Tuliskan hasil penjualan yang sudah berhasil terjual
- c. Susun laporan

## **BAB VII**

### **LAPORAN PRODUKSI, PENJUALAN, & EVALUASI**

#### **A. Pendahuluan**

Dalam rangka pengendalian usaha, seorang wirausaha harus mampu membuat laporan kegiatan usaha dan langkah berikutnya dalam rangka pengembangan usaha. Laporan pengelolaan usaha dibuat berdasarkan kebutuhan.

#### **B. Tujuan Praktikum**

Mahasiswa mampu memonitor, mengevaluasi, dan mendokumentasikan hasil usaha/ produksinya.

#### **C. Penuntun Belajar Praktikum**

- a. Buatlah laporan produksi, penjualan dan evaluasi usahamu

## **D. CONTOH LAPORAN PRODUKSI, PENJUALAN DAN EVALUASI USAHA**

### **BAB I PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang**

Kewirausahaan merupakan salah satu disiplin ilmu yang diajarkan di jurusan Administrasi Bisnis. Mata kuliah ini merupakan salah satu mata kuliah penting yang menunjang kompetensi mahasiswa dalam membentuk jiwa wirausaha.

Dengan mata kuliah ini, mahasiswa belajar cara menjadi wirausaha yang baik dan mengetahui hal-hal yang harus dimiliki jika ingin menjadi wirausaha yang sukses. Mahasiswa juga diajarkan cara mengelola peluang serta mengembangkan produk agar kegiatan usaha yang dilakukan dapat berjalan dengan baik.

Kerja praktek pada Usaha Kecil Menengah ini diharapkan dapat menjadi sarana bagi mahasiswa mengamati dan menerapkan secara langsung teori kewirausahaan yang telah diberikan saat kuliah. Dengan kegiatan ini, mahasiswa diharapkan mampu menerapkan materi tersebut dengan baik dan benar.

#### **1.2 Tujuan dan Manfaat**

##### **1.2.1 Tujuan**

Adapun tujuan dilaksanakannya kegiatan magang ini ialah:

1. Mengetahui kegiatan yang dilakukan oleh wirausaha dalam skala kecil menengah
2. Mengaplikasikan teori tentang kewirausahaan yang telah didapatkan di bangku kuliah
3. Menumbuhkan sifat aktif dan kreatif dalam melakukan kegiatan pekerjaan terutama dalam kegiatan Usaha Kecil Menengah

##### **1.2.2 Manfaat**

Adapun manfaat yang ingin dicapai dalam pelaksanaan magang ini yaitu:

1. Meningkatkan pengetahuan mahasiswa dalam hal kewirausahaan
2. Menjadikan mahasiswa termotivasi untuk menciptakan usaha baru
3. Membentuk kepribadian mahasiswa yang aktif, kreatif dan giat bekerja.

## **BAB II**

### **PEMBAHASAN**

#### **2.1 Latar Belakang Wirausaha**

##### **2.1.1 Sejarah Wirausaha**

Kawasan Seberang Ulu merupakan suatu kawasan yang dikenal sebagai suatu kawasan yang kaya akan wisata kuliner khas kota Palembang berupa kerupuk dan kemplang. Masyarakat di kawasan ini mayoritas berstatus sebagai orang asli Palembang, sehingga keahlian mengolah dan membuat kerupuk kemplang asli yang tergolong lezat adalah suatu hal yang lumrah. Bermula dari pembuatan mpek-mpek. Sebagai makanan khas Palembang yang utama, mpek-mpek dikembangkan dengan banyak cara. Mulai dari variasi bentuk mpek-mpek itu sendiri, sampai pengolahan resep dasar mpek-mpek tersebut menjadi makanan-makanan dalam bentuk lain seperti kerupuk dan kemplang.

Usaha Kerupuk Kemplang Cek Ning merupakan salah satu bentuk UKM yang menjadi salah satu UKM yang aktif meramaikan industri kuliner di kawasan tersebut, tepatnya di alamat Jl. K.H.A. Azhari 5 Ulu Laut No. 572 Palembang. Usaha ini mulai dirintis sejak tahun 1968 oleh seorang perempuan asli Palembang bernama Cek Ba yang tinggal di kawasan tersebut, yang merupakan ibu mertua dari Cek Ning (pemilik usaha ini sekarang).

Cek Ning tidak menyatakan secara spesifik sejarah dan hal yang melatarbelakangi pendirian usaha ini. Namun berdasarkan kajian yang dilakukan penulis di lapangan, dapat dianalisa bahwa mendirikan usaha pembuatan kerupuk kemplang merupakan suatu hal yang biasa dijadikan masyarakat setempat sebagai mata pencaharian. Kemampuan membuat kerupuk kemplang secara turun temurun serta peluang yang besar karena kawasan ini dianggap sebagai pusatnya kerupuk kemplang nampaknya menjadi hal yang melatarbelakangi Cek Ba memutuskan untuk mendirikan usaha ini.

Usaha ini mulanya diawali dengan menghasilkan satu jenis produk saja yaitu kemplang kancing. Kemplang kancing merupakan jenis kemplang yang paling sederhana karena hanya berupa irisan-irisan tipis dari bentuk lenjer atau batangan adonan kemplang. Kemplang yang diolah dengan bahan baku berupa ikan yang bermutu serta bahan-bahan pendukung lain yang menambah kenikmatan menjadi keunggulan kemplang yang dihasilkan dalam usaha ini.

Dengan mutu yang dikenal baik serta harga yang tidak mahal, usaha Cek Ba akhirnya berkembang. Pada tahun 1984, usaha Cek Ba diwariskan pada Cek Ning untuk dikembangkan.

Hingga saat ini, usaha Kerupuk Kemplang Cek Ning telah menjual beberapa variasi olahan kemplang dan kerupuk yang dibuat dengan proses penggorengan dan pembakaran.

Putri Cek Ning yang akrab disapa Cek Rini memperkaya usaha tersebut dengan menghadirkan menu mpek-mpek dan model di samping toko penjualan kerupuk kemplang yang ada di rumah mereka. Dikenal sebagai penghasil mpek-mpek dan model yang lezat dan murah, Cek Rini kini juga tidak pernah sepi dari pesanan.

Saat ini, usaha Kerupuk Kemplang Cek Ning serta mpek-mpek dan model Cek Rini telah berkembang dengan baik dan dikenal luas oleh mayoritas pencinta wisata kuliner khas kerupuk kemplang di kota Palembang. Sebagai warisan turun temurun, saat ini usaha Kerupuk Kemplang Cek Ning pun sudah mulai ditangani oleh putra Cek Ning bernama Aan bersama istrinya yang bernama Khodijah.

### **2.1.2 Permodalan Wirausaha**

Dalam menjalankan kegiatan wirausaha, modal merupakan suatu hal yang esensial. Terutama saat pertama kali pembentukan usaha. Belum adanya bukti keberhasilan serta penghasilan yang bisa dikembangkan, membuat Cek Ba menggunakan modal sendiri untuk memulai usahanya.

Meskipun tidak diketahui secara pasti nominal uang yang digunakan sebagai modal Cek Ba, Cek Ning menyatakan bahwa pada saat usaha ini mulai ia tangani, modal yang ia gunakan untuk menambah variasi produk ialah berjumlah Rp. 60.000,-.

Memasuki tahun 2001, usaha Cek Ning mendapat bantuan pinjaman dana untuk permodalan dari salah satu program yang dimiliki PT. Pupuk Sriwidjaja Tbk. Bantuan yang pertama kali diberikan berjumlah Rp. 9.000.000,- dan dilunasi pada dua tahun berikutnya.

Pada periode kedua, Cek Ning kembali menerima pinjaman. Dipertimbangkan sebagai nasabah yang selalu mengembalikan dana pinjaman dengan tepat waktu, Cek Ning akhirnya dipercaya kembali menerima bantuan tersebut hingga saat ini. Terhitung sejak tahun 2001, Cek Ning telah menerima dana tersebut lima kali dengan jumlah yang semakin besar setiap periodenya. Masing-masing dana tersebut berjumlah Rp. 9.000.000, Rp. 18.000.000, Rp. 27.000.000, Rp. 40.000.000, dan Rp. 70.000.000,-

### 2.1.3 Manajemen Organisasi

Dalam sebuah organisasi, manajemen merupakan suatu alat untuk memastikan setiap kegiatan dalam organisasi tersebut berjalan dengan teratur. Teraturnya pengelolaan dalam organisasi tersebut akan mendukung terwujudnya produktivitas yang baik.

Pada Usaha Kecil Menengah, penerapan manajemen biasanya masih dilakukan secara tradisional, disesuaikan dengan skala usaha yang tidak menuntut banyak pengelola.

Dalam usaha Kerupuk Kemplang Cek Ning, pembagian tugas pada setiap pegawai hanya terdapat pada bagian produksi. Untuk manajemen sendiri, tidak ada pihak lain yang menangani selain Cek Ning yang dibantu oleh anak dan menantunya yaitu Bapak Aan dan Ibu Khodijah.

Sebagai pemilik utama usaha ini, Cek Ning lebih berperan sebagai pemberi arahan. Ia mengendalikan keuangan dan melakukan perekrutan. Sedangkan anak serta menantunya bertindak sebagai koordinator para pegawai. Mereka terkadang turut membantu mengerjakan pekerjaan para pegawai tersebut seperti kegiatan penggorengan, pengemasan, serta memasok barang ke toko-toko langganan.

## 2.2 Kebijakan Produk

### 2.2.1 Harga Produk

Secara umum, produk yang dihasilkan dalam usaha Kerupuk Kemplang Cek Ning terdiri atas dua jenis, yakni yang masih mentah yang telah dimasak. Adapun jenis yang dimasak juga tergolong atas masak goreng serta panggang.

Berdasarkan bentuknya, kemplang dan kerupuk tersebut digolongkan menjadi sepuluh jenis. Jenis serta harga produk tersebut dirincikan dalam tabel 2.1.

Tabel 2.1 Rincian Harga Produk Kerupuk Kemplang Cek Ning

No.	Nama Produk	Jenis	Harga
1	Kemplang Badak	Mentah	Rp 50.000
		Panggang	Rp 65.000
2	Kemplang Kancing	Mentah	Rp 50.000
		Goreng	Rp 60.000
3	Kemplang Peser	Mentah	Rp 50.000
		Goreng	Rp 60.000

4	Kemplang Anggur	Mentah	Rp 50.000
		Goreng	Rp 60.000
5	Kemplang Kunci	Mentah	Rp 50.000
		Goreng	Rp 60.000
6	Kemplang Kipas	Mentah	Rp 50.000
		Goreng	Rp 60.000
7	Kemplang Botor	Mentah	Rp 50.000
		Goreng	Rp 60.000
8	Kerupuk Lakso	Mentah	Rp 50.000
		Goreng	Rp 60.000
9	Kerupuk Besar	Mentah	Rp 50.000
		Goreng	Rp 60.000
10	Kerupuk Sangu	Mentah	Rp 50.000
		Goreng	Rp 60.000
11	Kemplang Rempesan	Mentah	Rp 50.000
		Goreng	Rp 60.000
12	Tekwan	Mentah	Rp 50.000

### 2.2.2 Promosi dan Saluran Produk

Kegiatan promosi merupakan salah satu komponen dalam *marketing mix*. Fungsinya ialah agar produk suatu usaha dapat dikenal dan akhirnya meningkatkan volume penjualan.

Dalam perusahaan kecil seperti UKM Kerupuk Kemplang Cek Ning, kegiatan promosi tidak dilakukan secara spesifik. Dikenalnya produk usaha ini, adalah hasil dari penyampaian informasi secara tradisional, yakni penyampaian informasi dari mulut ke mulut.

Umur usaha ini yang telah berdiri lama yakni sejak tahun 1968, mutu yang dikenal baik, serta aktif mengikuti beberapa event seperti pameran kuliner dan budaya khas daerah. Usaha ini aktif mengisi pameran seperti Palembang Expo dan Pekan Raya Jakarta setiap tahunnya.

Terkenalnya usaha ini tercermin dalam beberapa kali kunjungan oleh pejabat serta wisatawan asing dan mancanegara yang berkunjung untuk melihat langsung proses pembuatan serta membeli oleh-oleh khas Palembang berupa kerupuk kemplang.

Saluran penjualan dalam usaha ini terbagi atas dua cara, yakni dijual langsung di rumah produksi, serta menjadi pemasok di toko-toko langganan. Salah satu pihak yang aktif bermitra dengan usaha Kerupuk Kemplang Cek Ning ini ialah Pempek Pak Raden. Menurut Ibu Khodijah, usaha Pempek Pak Raden merupakan salah satu langganan yang aktif sejak pertama usaha ini

berdiri. Dikenalnya usaha Pempek Pak Raden di Palembang, secara tidak langsung, akan berperan untuk turut mempromosikan usaha Kerupuk Kemplang Cek Ning.

Toko-toko lain yang dipasok untuk penjualan produk usaha ini tidak hanya terdapat di dalam kota, tetapi juga menjangkau beberapa kabupaten lain di Sumatera Selatan, serta kota-kota lain seperti Jakarta, Bandung, dan pulau Kalimantan. Pengiriman produk tersebut dilakukan menggunakan jasa ekspedisi, atau diambil langsung oleh pemesannya.

### **2.3 Kiat Sukses Wirausaha**

Sukses merupakan tujuan dari setiap langkah yang dilakukan oleh wirausahawan. Terwujud atau tidaknya tujuan tersebut sangat tergantung pada niat dan kesungguhan dalam menjalankan usahanya.

Dalam era ekonomi modern yang didominasi oleh persaingan, niat yang kuat serta kesungguhan usaha saja, nampaknya tidak cukup kuat dalam menunjang keberhasilan. Diperlukan kiat-kiat khusus yang lebih spesifik dalam rangka mewujudkan wirausaha yang unggul dan menang dalam persaingan tersebut.

Bagi Cek Ning, mempertahankan kepercayaan konsumen dengan mutu yang baik seperti rasa yang lezat, timbangan yang pas, harga yang tergolong murah di kelasnya, menyediakan variasi produk yang lengkap, aktif melakukan kegiatan sosial serta memberikan potongan harga dan bonus pada kuantitas pembelian yang besar, menjadi kiat-kiat khusus Cek Ning dalam memuaskan pelanggannya.

Dengan kiat-kiat tersebutlah Cek Ning dipercaya oleh pelanggannya. Bahkan tidak jarang pelanggan-pelanggan tersebutlah yang turut mempromosikan usaha ini pada pihak-pihak lain yang dikenalnya.

## LAMPIRAN

### **Biodata Pemilik Usaha**

Nama : Masayu Ning Mas  
Tempat/Tanggal Lahir : Palembang, 26 Oktober 1950  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Alamat : Jl. K.H.A. Azhari No. 572 RT. 16 RW. 03,  
Palembang

**Daftar Hadir Magang**  
**“Kerupuk Kemplang Cek Ning”**

No.	Nama	Tanggal	Kegiatan	Paraf
1.	Bisma Reza Putra	12 s.d 16 Mei 2014	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menyusun kemplang dalam kemasan</li> <li>• Menimbang kemasan kemplang panggang</li> <li>• <i>Pressing</i> kemasan</li> <li>• <i>Packing</i> kemplang untuk dipasok</li> <li>• Mengangkat jemuran kemplang</li> </ul>	
2.	Isnaini Oktaria	12 s.d 16 Mei 2014	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menimbang kemasan kemplang</li> <li>• Menyusun kemplang dalam kemasan</li> <li>• <i>Pressing</i> kemasan</li> <li>• <i>Packing</i> kemplang untuk dipasok</li> <li>• Mengangkat jemuran kemplang</li> </ul>	
3.	Nyimas Halimah Tusyakhiah	12 s.d 16 Mei 2014	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Pressing</i> kemasan</li> <li>• Menyusun kemplang dalam kemasan</li> <li>• Menimbang kemasan kemplang panggang</li> <li>• <i>Packing</i> kemplang untuk dipasok</li> <li>• Mengangkat jemuran kemplang</li> </ul>	
4.	R. Ayu Karima	12 s.d 16 Mei 2014	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Packing</i> kemplang untuk dipasok</li> <li>• Menyusun kemplang dalam kemasan</li> <li>• Menimbang kemasan kemplang panggang</li> <li>• <i>Pressing</i> kemasan</li> <li>• Mengangkat jemuran kemplang</li> </ul>	

Palembang, Mei 2014

Khodijah  
Pembimbing Magang

## DAFTAR PUSTAKA

- Purbasari, R., Wijaya, C., & Rahayu, N. (2019). Entrepreneurial ecosystem and regional competitive advantage: A case study on the creative economy of Indonesia. *Advances in Social Sciences Research Journal*, 6(6), 92-110.
- Puspita, A. P. W., Castury, D., Suparto, T. A., Hermayanti, Y., & Rahayuningsih, D. (2021). Nursing Entrepreneurship Development: Literature Review. *Indonesian Journal of Community Development*, 1(1).
- Samsudin, N. (2021). The Effect of Empathy on Students' Motivation in Social Entrepreneurship among Undergraduates. *Turkish Journal of Computer and Mathematics Education (TURCOMAT)*, 12(3), 753-760.
- Surya, B., Menne, F., Sabhan, H., Suriani, S., Abubakar, H., & Idris, M. (2021). Economic growth, increasing productivity of SMEs, and open innovation. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 7(1), 20.