

PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN MAHASISWA MELALUI USAHA TAMAN MAKAN SEHAT WARMINDO TAMANS DI ERA PANDEMI COVID-19

**Aji Pranoto¹, Ayu Asmi Puspita², Chantica Saraswaty P.B.³, Tegar Rezki Pangestu⁴,
Eka Kusuma Wardani⁵, Qurnia Amanah Dwiadi⁶.**

¹Institut Sains & Teknologi AKPRIND; Jl. Kalisahak no.28 Kom Balapan, Yogyakarta 55222,
Telp.0274-563029

^{2,3,4,5,6}Program Studi Teknik Kimia, Program Studi Statistika, Fakultas Teknologi Industri, Fakultas
Teknologi Sains Terapan, Institut Sains & Teknologi AKPRIND Yogyakarta

e-mail: aji_pranoto@akprind.ac.id

ABSTRACT

The entrepreneurial learning process must also be able to build entrepreneurial character in students, including the courage to take risks, be able to see the future and create opportunities, be able to modify products by providing added value for consumers, thus creating a difference with competitors. Tamtams Warmindo is a food stall developed by several students of IST Akprind Yogyakarta with a menu that focuses on healthy food. The reason the food menu focuses on a healthy food menu is due to the covid-19 pandemic which has created an intention to make healthy eating in the form of simple stalls that are very popular with the public, especially the DIY area. After this business was opened and running for some time, and saw some aspects of the business so that it could qualify for the 2021 Indonesian Student Business Competition (KBMI) program funding.

Keywords: Warmindo, entrepreneurship, covid-19

ABSTRAK

Proses pembelajaran kewirausahaan harus mampu membangun karakter wirausaha pada mahasiswa, meliputi keberanian mengambil resiko, mampu melihat masa depan dan menciptakan peluang, mampu melakukan modifikasi produk dengan memberikan nilai tambah bagi konsumen, sehingga menciptakan perbedaan dengan pesaing. Tamtams Warmindo merupakan warung makan yang dikembangkan oleh beberapa mahasiswa IST Akprind Yogyakarta dengan menu makan yang berfokus pada makanan sehat. Alasan menu makanan berfokus pada menu makanan sehat disebabkan adanya pandemic covid-19 yang membuat timbul niatan untuk membuat makan sehat dalam bentuk warung sederhana yang banyak digemari masyarakat terutama daerah DIY. Setelah usaha ini dibuka dan berjalan beberapa waktu, dan melihat beberapa aspek yang ada dalam usaha sehingga dapat lolos dalam pendanaan program Kompetisi Bisnis Mahasiswa Indonesia (KBMI) 2021.

Kata kunci: Warmindo, wirausaha, covid-19

PENDAHULUAN

Pandhemi Covid-19 di Yogyakarta merebak mulai awal tahun 2020 yang berdampak pada hampir seluruh aspek kehidupan. Aspek utama adalah melemahnya daya beli masyarakat

yang disebabkan oleh perekonomian melambat, kondisi pasar lesu, produktivitas dan omzet menurun. Situasi yang penuh dengan ketidakpastian saat masa pandemi dibutuhkan semangat juang yang tinggi, kehati-hatian, terukur dan berani mengambil resiko terutama dalam menjalankan usaha. Pemerintah ditengah situasi pandemi melalui Kemdikbud-ristek pada tahun 2020 meluncurkan program Kegiatan Berwirausaha Mahasiswa Indonesia (KBMI).

Program KBMI merupakan suatu kegiatan bertujuan mengembangkan wirausaha yang dimiliki oleh mahasiswa dengan memberikan bantuan dana. Mahasiswa IST AKPRIND pada tahun itu dari program studi Teknik Kimia, Teknik Industri dan Statistika secara berkelompok sesuai dengan bidang ilmunya masing-masing lolos didanai dalam kompetisi KBMI oleh Kemdikbud-ristek. Usaha yang dilakukan adalah membuat taman makanan sehat dengan nama *Tamtams Warmindo*. Tujuan membuat taman makan sehat ini adalah untuk membantu para mahasiswa dan masyarakat yang kesulitan membeli makanan karena saat itu warung makan banyak yang tutup. Lokasi usaha berada di sebelah utara terminal Condongcatur, Depok, Sleman, Yogyakarta. *Tamtams Warmindo* berdiri sejak sebelum pandemi covid-19 yang dilakukan oleh salah satu kelompok mahasiswa.

Warung makan indomie (*warmindo*) adalah warung makan yang terkenal dan banyak tersebar di Yogyakarta. Dulunya warung makan ini disebut warung bubur kacang ijo (*burjo*), karena mayoritas warung burjo pasti menyediakan menu bubur kacang ijo dan indomi, seiring berjalannya waktu satu per satu warung ini menggunakan nama *warmindo*. Perkembangan warung makan ini dirasakan sangat pesat karena menu makanan yang merakyat dan harga yang ekonomis. Warung makan “*Warmindo*” kini menjadi primadona di kalangan kawula muda di Daerah Istimewa Yogyakarta (Agnes Tiara K, 2017).

Warung *tamtams warmindo* yang dibuka mahasiswa melalui KBMI berfokus pada menu makanan yang menyehatkan dengan harga terjangkau, dapat dimakan ditempat secara langsung dengan mematuhi protokol covid-19. Pembelian juga menyediakan *system delivery* bagi konsumen yang malas untuk keluar rumah. System ini juga dibuat untuk mengurangi jumlah masyarakat yang beraktifitas di luar rumah karena pandemi. Keunggulan *Warmindo Tamtams* menyediakan varian menu makanan dan minuman sehat dengan bahan dasar sayuran dan buah-buahan untuk memenuhi kebutuhan gizi serta imunitas di era pandemi covid-19 dengan harga yang terjangkau. Produk disediakan dalam hidangan yang memiliki nilai *estetik*, dekorasi dan penempatan tempat makan yang disesuaikan dengan protocol kesehatan, yaitu dengan satu meja hanya boleh diduduki oleh 2 pengunjung. Juga menyediakan *handsanitaizer* serta tempat mencuci tangan untuk para pengunjung. *Warmindo tamtams* tidak menerima pelanggan yang akan makan ditempat diatas pukul 20.00 WIB, namun pesanan akan dialihkan

dengan cara dibungkus atau *delivery* sesuai dengan anjuran protokol kesehatan.

METODE

Urutan metode pelaksanaan program KBMI adalah sebagai berikut 1) Tahap persiapan, pada tahap persiapan ada dua hal yang perlu dikerjakan yakni penyiapan tenant dan penyiapan usaha, persiapan kegiatan KBMI ini dilakukan agar pelaksanaan kegiatan dapat berlangsung dengan lancar. 2) Tahap pengkajian tahap pengkajian (assessment) dapat dilakukan secara individual lewat kelompok-kelompok tenant (melompok usaha mahasiswa). Pada tahap ini bertujuan mengidentifikasi masalah keputusan dan sumber daya yang dimiliki tenant. 3) Tahap kegiatan, tahapan ini tenant akan berperan sebagai exchange agent, alternatif ini dipakai untuk menentukan program yang paling efektif. 4) Tahap rencana aksi, tahap rencana aksi agen perubahan membantu kelompok untuk menentukan program yang bisa mengatasi permasalahan. 5) Tahap implementasi kegiatan, tahap implementasi, tenant memsinkronkan tujuan dan sasaran program untuk menghindari kendala dalam implementasi program KBMI. 6) Tahap evaluasi, evaluasi merupakan tahap pengawasan dari koordinator perguruan tinggi dan review belmawa-dikti dari eksternal.

1 Proses Pelaksanaan

a. Waktu Oprasional

Tamtams Warmindo buka pada pukul 10.00 WIB s/d 22.00 WIB, dikarenakan adanya penerapan PPKM maka jam oprasional menjadi 09.30 WIB s/d 19.00 WIB. Untuk waktu libur yaitu di hari jumat dan dihari-hari besar atau tanggal merah.

b. Bahan Baku

Bahan baku dibeli pada saat pagi hari dan dalam jangka waktu seminggu sekali atau sesuai dengan kebutuhan. Hal tersebut dilakukan agar meminimalisir penurunan kualitas bahan baku.

c. Sumber Daya Manusia

Membagi sumber daya manusia yang ada untuk menjaga warmindo. Dikarenakan adanya jadwal kesibukan masing-masing. Jadwal yang dibuat yaitu 2orang akan menjaga warung selama 2hari begitu pula dihari hari berikutnya.



Gambar 1 kondisi Warung

2. Marketing

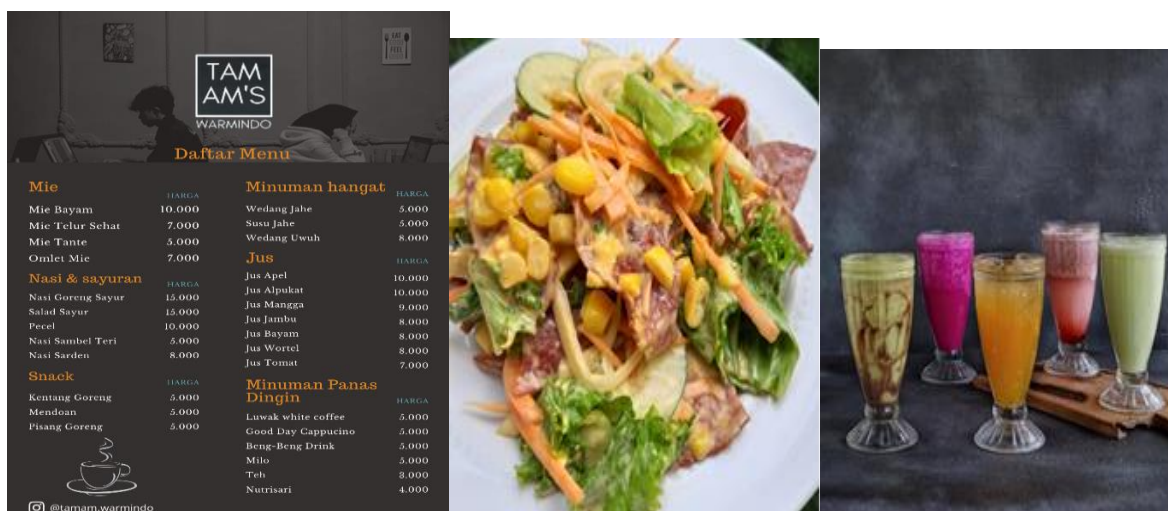
Banyaknya persaingan usaha menyebabkan pentingnya strategi pemasaran yang harus digunakan untuk menarik minat dari pelanggan. Berikut strategi pemasaran yang diterapkan oleh Tamtams Warmindo:

a. Produk

Produk atau menu makanan dan minuman yang disajikan merupakan menu makanan yang lebih menyehatkan. Contoh menu makanannya yaitu mie hijau atau mie bayam, dan nasi goreng dengan perpaduan sayur yang cukup banyak. Juga ada aneka jus dan wedang tradisional.

b. Harga

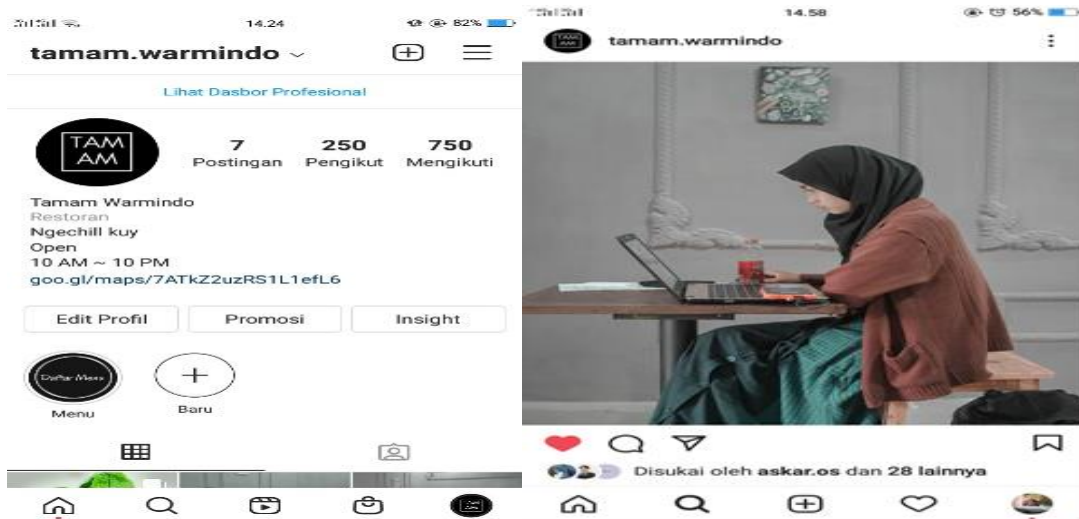
Menu makanan dan minuman yang ada di Tamtams Warmindo relative terjangkau mulai dari Rp 2.500 telah dapat menikmati minuman. Dan dengan harga Rp 5.000 sudah bisa menyantap camilan.



Gambar 2 Daftar menu dan makanan yang dijual

c. Promosi

Promosi yang dilakukan yang dilakukan banyak dilakukan disosial media sosial, brosur, dan *broadcast whatsapp*. Bagi pelanggan yang berkunjung ke Tamtams Warmindo dapat mengakses jaringan wifi secara gratis.



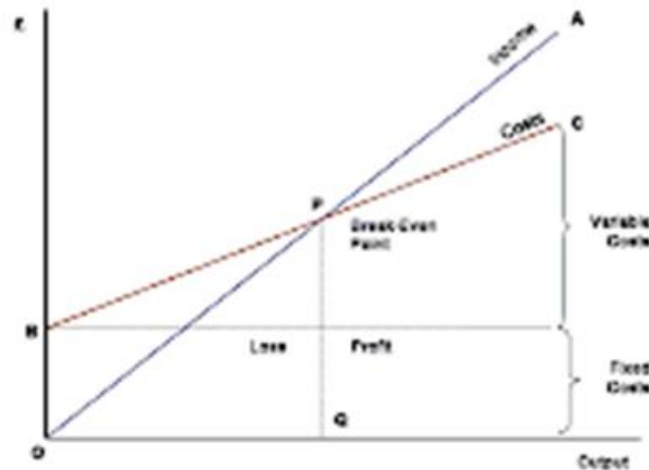
Gambar 3. Sosial Media

d. Pelayanan Pelanggan

Semakin tinggi kualitas layanan penjualan yang diberikan kepada pelanggan maka akan semakin tinggi juga kepuasan dan kesetiaan pelanggan terhadap produk yang dijual (Wahyu, 2012). Tamtams Warmindo melayani pelanggan dengan mengutamakan etika dan cita rasa dalam produk itu sendiri. Berusaha membuat pelanggan nyaman dengan saling menyapa dan berbincang dengan pelanggan. Sehingga pelanggan bukan hanya puas dengan cita rasa produk akan tetapi nyaman dengan kondisi saat berbelanja. Tamtams Warmindo juga menyediakan layanan *free dilevery*.

e. Break Event Analysis (BEA) dan Break Event Point (BEP)

Break event analysis (BEA) yaitu untuk menentukan apakah volume penjualan akan menghasilkan keuntungan atau kerugian. Break Event Point (BEP) merupakan titik yang menunjukkan besarnya penghasilan sama dengan besarnya biaya.



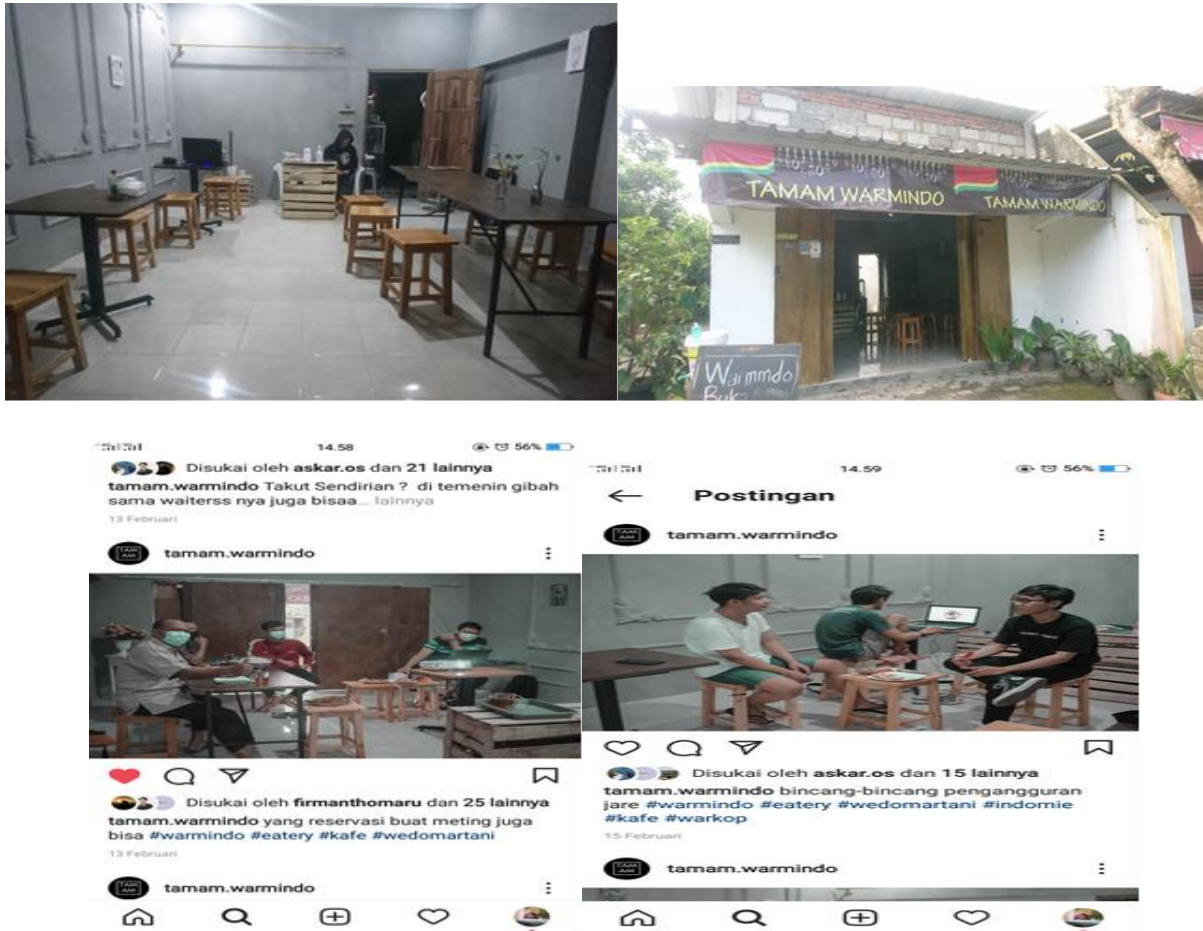
Gambar 4. Cara menghitung BEA dan BEP KBMI

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengembangan kewirausahaan mahasiswa ini adalah program kompetisi berwirausaha mahasiswa Indonesia (KBMI). Jenis bisnis berupa warung makan dengan pengolahan yang modern dan menarik. Realisasi omset: Rp 48.000.000,- realisasi profit, Rp 30.000.000,- Produknya berfokus pada menu makanan yang menyehatkan dengan harga terjangkau, dapat dimakan ditempat secara langsung dengan mematuhi protocol covid-19 yang ada. Juga menyediakan system delivery bagi konsumen yang mager (males gerak) untuk keluar rumah. System ini juga dibuat untuk mengurangi jumlah masyarakat yang beraktifitas di luar rumah. Dekorasi dan penempatan tempat makan yang disesuaikan dengan protocol kesehatan, yaitu dengan satu meja hanya boleh diduduki oleh 2 pengunjung. Juga menyediakan handsanitaizer serta tempat mencuci tangan untuk para pengunjung. Tidak menerima pelanggan yang akan makan ditempat pada pukul 20.00 WIB, namun kita akan mengalihkan pesanan dengan cara dibukus atau delivery sesuai dengan anjuran protocol kesehatan.

Keunggulan produk warung makan warmindo bila dibanding competitor adalah harga lebih terjangkau. menu makanan dan minuman sehat yang divariasikan dengan sayur mayur juga buah-buahan yang lengkap, menu sehat bebas MSG, Bebas layanan antar, halal. Pelanggan spesifik kalangan pencinta kuliner di daerah Yogyakarta dan sekitarnya, mahasiswa yang menyukai makan sehat dan terjangkau, dan masyarakat atau penduduk sekitar Condongcatur. Strategi agar calon pelanggan anda membeli produk makan adalah 1) Memberikan layanan antar secara gratis. 2) Melakukan iklan terus menerus di media social

baik Instagram dan broadcast massanger WhatsApp dan memasak brosur/banner. 3) Menyediakan wifi gratis bagi pelanggan yang makan ditempat.



Gambar 4. Warung warmindo, dan promosi di sosial media

Proses pembelajaran kewirausahaan juga harus mampu membangun karakter wirausaha pada mahasiswa, meliputi keberanian mengambil resiko, mampu melihat masa depan dan menciptakan peluang, mampu melakukan modifikasi produk dengan memberikan nilai tambah bagi konsumen, sehingga menciptakan perbedaan dengan pesaing (Arasy Alimudin, 2013). Studi kelayakan bisnis merupakan penelitian terhadap rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidaknya bisnis dibangun, tetapi juga saat dioperasikan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang tidak ditentukan (Herlianto & Pudjiastusi, 2019). Tamtams Warmindo diharapkan menjadi warung makan yang dapat memenuhi gizi masyarakat dimasa pandemi. Dengan demikian berwirausaha dimasa pandemic merupakan suatu tantangan yang perlu dihadapi. Berbagai halangan dan strategi harus dicoba untuk tetap mengembangkan wirausaha yang dijalani. Analisis yang digunakan dalam studi kelayakan usaha meliputi aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis, aspek finansial dan analisis sensitivitas yang digunakan untuk menguji dampak kenaikan biaya terhadap kelayakan bisnis tersebut

KESIMPULAN

Minat masyarakat yang cukup tinggi pada warmindo membuat Tamtams Warmindo dapat berjalan cukup lancar dimasa pandemi *covid-19*. Institut Sains & Teknologi AKPRIND adalah usaha Tamtams Warmindo merupakan warung makan yang dapat dikunjungi oleh berbagai macam kalangan dengan menu makanan dan minuman yang telah disediakan. Warung dibuka setiap hari kecuali hari jumat dan hari libur. Bebrapa mahasiswa berperan aktif pada pengembangan Tamtams Warmindo, dengan adanya peran mahasiswa menjadikan usaha ini dapat lebih inovatif serta dapat berkontribusi dalam pendanaan Program KBMI dari Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan. Tamtams Warmindo pada saat ini belum dapat bekerja sama dengan penyediaan jasa ojek online ataupun *e-commers* dikarenakan belum tersedianya alat bantu berupa *handphone* yang siap untuk diigunakan. Harapannya untuk selanjutnya Tamtams Warmindo dapat bekerja sama dengan penyedia jasa ojek online agar cakupan konsumen lebih luas lagi.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih diucapkan kepada IST Akprind Yogyakarta dan dosen pembimbing yang membimbing usaha sehingga mendapatkan pendanaan dari Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan. Teman-teman kelompok yang telah berpartisipasi aktif dalam pengembangan Tamtams Warmindo.

DAFTAR PUSTAKA

- Alimudin, Arasy. 2013. Strategi Pengembangan Minat Wirausaha Melalui Proses Pembelajaran. *Jurnal manajemen kinerja*, 2407-7305.
- Gurmilang, Adhi . 2015. Komunikasi Pemasaran Sebagai Metode Promosi Untuk Usaha Kecil Menengah. 2, 126-140.
- Herlianto, D., & Pudjiastusi, T. (2009). Studi Kelayakan Bisnis. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Saragih, Rintan., Megaria E, Duma.2020. Kewirausahaan Sosial Dibalik Pandemi Covid-19: Penelusuran Profil Dan Strategi Bertahan. *Jurnal manajemen*, 6(1), 47-56.
- Siswadi, Yudi.2013. Analisis Faktor Internal, Faktor Eksternal Dan Pembelajaran Kewirausahaan Yang Mempengaruhi Minat Mahasiswa Dalam Berwirausaha . *Jurnal manajemen & bisnis* 13(01),1-17.
- Sunardi, Nardi., Lesmana, Rosa., 2020. Konsep Icepower (Wiramadu) sebagai Solusi Wirausaha menuju Desa Sejahtera Mandiri (DMS) pada Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Ilmiah Manajemen Forkamma*, 4(1), 75-85.

- Tiara K, Agnes.(2017). Pendampingan dan Pengembangan Kewirausahaan Mahasiswa Pada Produk Miss Bitterballen (Kroket Belanda). (Program Sarjana, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Yayasan Keluarga Pahlawan Negara Yogyakarta, 2017). Diakses dari <http://repository.stieykpn.ac.id/305/>
- Tiara R, Nova., Nurnida, Ida. 2017. Pengaruh Mata Kuliah Kewirausahaan Terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa. *Jurnal economica*, 1(1), 89-97.
- Triani M, Neni., Dwi Jayanti, Heni. (2020). Pendampingan dan Pengembangan Kewirausahaan Mahasiswa Pada Produk Miss Bitterballen (Kroket Belanda). *Jurnal wirausaha* , 152-157
- Wahyudi, S. (2012). Entrepreneurial Branding And Selling. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Wibowo, Arif., Putri P, Aninndya., dkk . 2020. Penyuluhan Wirausaha Berbasis Teknologi untuk Pemulihan Ekonomi Masyarakat Terdampak Covid-19 di Masa New Normal. *Jurnal pengabdian kepada masyarakat*, 11(3),357-365.