

## MENCIPTAKAN PELUANG USAHA MINUMAN SWEET JUICE MELALUI KEWIRAUSAHAAN (WMK)

**Az-Zahra Kamila Maulidiyan**

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam 45 Bekasi

Email: [azzahrakamila184@gmail.com](mailto:azzahrakamila184@gmail.com)

### **Abstrak:**

Kewirausahaan adalah kunci untuk menciptakan peluang usaha yang inovatif dan menarik. Dalam konteks bisnis minuman, minuman Sweet Juice menjadi pilihan yang menjanjikan dengan kebutuhan pasar yang terus berkembang untuk minuman sehat dan menyegarkan. Artikel ini membahas langkah-langkah yang diperlukan untuk menciptakan peluang usaha minuman Sweet Juice melalui kewirausahaan. Dari riset pasar hingga pengembangan produk, perencanaan bisnis, pemilihan lokasi, pemasaran kreatif, manajemen keuangan, dan komitmen pada kualitas, setiap langkah kunci dibahas untuk membantu calon wirausahawan memahami proses yang diperlukan untuk memulai dan mengelola bisnis minuman Sweet Juice dengan sukses. Dengan pendekatan yang tepat dan dedikasi yang kuat, peluang usaha ini dapat menjadi sumber kesuksesan dan pertumbuhan yang signifikan bagi para pengusaha di industri minuman.

**Kata kunci: Wirausaha Merdeka, Minuman Juice.**

### **Abstract:**

*Entrepreneurship is the key to creating innovative and exciting business opportunities. In the context of the beverage business, Sweet Juice drinks are a promising option with a growing market need for healthy and refreshing drinks. This article discusses the steps required to create a Sweet Juice beverage business opportunity through entrepreneurship. From market research to product development, business planning, location selection, creative marketing, financial management and commitment to quality, each key step is discussed to help aspiring entrepreneurs understand the process required to start and manage a Sweet Juice drink business successfully. With the right approach and strong dedication, this business opportunity can be a source of significant success and growth for entrepreneurs in the beverage industry.*

**Keywords: wirausaha merdeka, minuman juice.**

### **PENDAHULUAN**

Wirausaha Merdeka adalah bagian dari program Kampus Merdeka Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi Indonesia yang memberikan kesempatan kepada mahasiswa belajar dan mengembangkan diri menjadi calon wirausahawan melalui aktivitas di luar kelas perkuliahan. Program Wirausaha

Merdeka berkolaborasi dengan Perguruan Tinggi Pelaksana Program mengembangkan pembelajaran wirausaha yang mampu mengasah jiwa kewirausahaan, mendorong peningkatan pengalaman wirausaha dan peningkatan kemampuan daya kerja mahasiswa.

Usaha dan bisnis memiliki peran krusial dalam perekonomian suatu negara, menghadapi persaingan ketat dan tantangan internal serta eksternal. Menurut Gubernur Bank Indonesia Perry Warjiyo, pertumbuhan ekonomi domestik meningkat seiring realisasi stimulus fiskal dan mobilitas masyarakat yang lebih baik. Perkembangan bisnis semakin kompetitif yang mengharuskan usaha kecil harus memiliki kemampuan untuk membedakan produk yang dihasilkan dalam persaingan untuk mendapatkan keunggulan bersaing. Produk yang dihasilkan harus memiliki karakteristik kunci dalam merebut konsumen sehingga menjadi produk yang istimewa.

Di negara maju, UMKM berperan penting menyerap paling banyak tenaga kerja dibandingkan dengan usaha besar. Di negara yang sedang berkembang, khususnya Asia, Afrika, dan Amerika Latin UMKM juga berperan penting khususnya dari perspektif kesempatan kerja dan sumber pendapatan bagi kelompok miskin, distribusi pendapatan, pengurangan kemiskinan, dan pembangunan ekonomi pedesaan.

Sweet Juice adalah salah satu contoh produk yang dihasilkan melalui program Wirausaha Merdeka. Program ini didirikan kepada para wirausaha muda untuk mengembangkan usaha mereka sendiri. Dengan dukungan dari program Wirausaha Merdeka ini, penguasaha sweet juice mampu membuat ide bisnis mereka yang menjadi potensi besar untuk menjangkau berbagai segmen pasar.

Sweet Juice merupakan produk minuman yang hadir sebagai jawaban atas kebutuhan konsumen akan minuman segar dan sehat. Produk ini mengusung konsep jus buah berkualitas tinggi dengan berbagai rasa, berbagai topping dan tingkat kemanisan yang dapat disesuaikan. Tumbuhnya kesadaran akan kesehatan dan keinginan untuk menikmati minuman yang nikmat menjadi faktor pendorong utama berkembangnya produk ini.

## **Alat dan Bahan**

### **Bahan yang digunakan untuk membuat produk sweet juice:**

- 1) Buah segar seperti (mangga, alpukat dan buah naga)
- 2) susu full cream
- 3) gula pasir
- 4) whip cream
- 5) susu kental manis
- 6) keju

- 7) es batu
- 8) susu coklat bubuk.

**Alat yang digunakan yaitu:**

- 1) Blender
- 2) mixer
- 3) Jiger uk besar
- 4) Jiger uk kecil
- 5) Pisau
- 6) parutan keju
- 7) sendok
- 8) wadah
- 9) spatula.

## **METODE PELAKSANAAN**

Metode yang digunakan dalam pelaksanaan program kewirausahaan Sweet Juice ini meliputi:

1. Sosialisasi pembuatan produk
2. Penguasai riset pasar dan rancangan pembuatan produk
3. Perancangan strategi pemasaran
4. Memberi logo pada produk

### **1. Sosialisasi Pembuatan Produk**



Sosialisasi pembuatan produk Sweet Juice ini dilakukan secara bertahap dimulai dari pendampingan peserta MBKM Wirausaha Merdeka dengan menjelaskan konsep usaha apa yang ingin dijalankan, menentukan pembagian masing masing tugas kepada tim kelompok, mendiskusikan rencana strategi pemasaran untuk memperkenalkan juice yang sehat dan berkualitas, mengevaluasi hasil bisnis sweet juice secara berkala dan kemudian mengembangkan produk sesuai kebutuhan pasar, dan terakhir melakukan promosi menggunakan media sosial seperti Instagram, Facebook, dan WhatsApp.

### **2. Pemantapan riset pasar dan formulasi produk**

Riset pasar konsolidasi dilakukan dengan menentukan pemasok tetap bahan baku pembuatan Sweet Juice, Rancangan produk dilakukan dengan melakukan uji coba terhadap produk sehingga diperoleh tepat dan sesuai dengan bahan yang digunakan.

### 3. Perancang Strategi Pasar

Dalam merancang strategi pasar, ada beberapa aspek yang harus dianalisis agar dapat diketahui peluang dan beberapa aspek dalam perencanaan strategi pasar yang perlu dianalisis yaitu :

#### a) Target Pasar Produk Sweet Juice :

1. Anak – anak, Remaja, Orang tua : Mereka menyukai minuman sehat dan bergizi
2. Usia 6 tahun – 35 tahun
3. Masyarakat menengah kebawah
4. Pelajar hingga pekerja

#### b) Segmenting

Sweet Juice menasar segmen pasar berusia 6-35 tahun yang mencakup pria dan wanita dari berbagai strata sosial, khususnya masyarakat menengah kebawah. Produk kami menawarkan harga yang bervariasi, mulai dari harga Rp. 10.000, Rp. 13.000 dan Rp. 15.000, sehingga bisa dinikmati oleh pelajar dan mahasiswa dengan budget terbatas. Kami juga menasar pasar perkotaan yang mudah dijangkau oleh konsumen lokal, baik menggunakan kendaraan pribadi maupun angkutan umum. Sweet Juice menghadirkan item menu eksotis seperti Mango Thai, Naga Thai, dan Avocado Thai, menasar konsumen yang mencari pengalaman rasa unik. Dengan pendekatan ini, kami dapat menyusun pesan pemasaran dan strategi penjualan yang sesuai dengan preferensi dan nilai konsumen di setiap segmen, sehingga memperkuat daya tarik produk kami di pasar.

#### c) Targeting

Targeting pasar yang kami lakukan adalah dengan strategi pemasaran terdiferensiasi, yaitu dengan menawarkan pilihan tingkat kemanisan yang dapat konsumen pilih, selain itu kami juga menargetkan orang-orang yang ingin merasakan pengalaman minum jus buah secara lebih unik karena kami menambahkan bahan lain dan juga pilihan topping. Selain itu, kami juga menargetkan orang-orang yang ingin menikmati minuman dengan cita rasa premium tapi dengan harga yang terjangkau.

#### d) Positioning

Sweet Juice memiliki keunggulan yaitu melalui segmen harga, kami menawarkan produk minuman dengan kualitas yang sama tetapi dengan harga yang terjangkau. Selain dengan harga yang murah, sweet juice juga melakukan pemasaran berkelanjutan yaitu dengan menggunakan pemasaran melalui media sosial, uji coba produk untuk mempertahankan posisi produk kepada pelanggan.

#### e) Pesaing

Porter (2006) strategi bersaing adalah mengembangkan formula umum mengenai bagaimana bisnis akan bersaing, apa seharusnya yang menjadi tujuannya, dan kebijakan apa yang akan diperlukan untuk mencapai tujuan tersebut. Untuk membandingkan Sweet Juice dengan pesaingnya akan dilihat dengan membandingkan 6 kriteria berikut memiliki cita rasa yang manis, membeli buah asli, segar dan bergizi, tampilan produk yang modern dan memiliki kesan estetika, sweet juice mempunyai kelengkapan beberapa varian menu yaitu mango thai, avocado thai dan naga thai, harga dimulai dari Rp 10.000, Rp 13.000 dan Rp 15.000 , kebersihan, dan kecepatan layanan standar.

#### 4. Memberi Logo Produk

Pada kegiatan ini juga diajarkan dan diberikan pendampingan dan pemberian dalam mendesain logo produk dengan menggunakan Canva, sehingga diperoleh hasil sebagai berikut.:



#### HASIL KEGIATAN

Berangkat dari program Wirausaha Merdeka yang mengharuskan setiap kelompok peserta menghasilkan sebuah produk maka dari ini penulis berhasil menciptakan merek dan produk baru yang menggugah selera, diberi nama "Sweet Juice". Produk ini memiliki cita rasa yang nikmat, sehat dan bergizi.

"Sweet Juice" juga merupakan langsung dari program ini. Meski mengalami tantangan awal dalam formulasi produk, namun dengan tekad dan semangat pantang menyerah, penulis berhasil menghasilkan buah berkualitas tinggi yang siap menarik pasar.

Dalam penjualannya, sweet juice diharapkan mampu menghasilkan omset yang fantastis, dimana setiap cup sweet juice mampu menjadi petualangan rasa bagi konsumen. Asumsinya, penjualan produk mengalami lonjakan setiap bulannya dengan harga yang sepadan dengan kualitas produk, membuat omset bulanan dan tahunan meningkat secara signifikan. Sedangkan pada acara demo day di penghujung acara, 600 porsi sweet juice terjual hanya dalam waktu 2 hari.

Strategi pemasaran menjual produk tidak hanya secara konvensional, tetapi juga melalui pengalaman digital yang menghibur. Promosi yang dilakukan tidak hanya di media sosial saja, namun juga dari mulut ke mulut sehingga dapat memberikan informasi mengenai kehadiran produk buah yang sehat dan bergizi ini. Dengan strategi ini, produk menjadi semakin dikenal dan diminati oleh berbagai kalangan konsumen.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Kesimpulan Hasil dari kegiatan kewirausahaan yang kami lakukan menunjukkan bahwa program kewirausahaan yang ditawarkan sangat dibutuhkan oleh mahasiswa. Melalui berjualan produk di sekitar kampus maupun di lingkungan rumah, banyak manfaat yang bisa didapat untuk menjadi wirausaha yang terampil dan sukses. Kami menyimpulkan bahwa dalam dunia bisnis saat ini, modal bukanlah segalanya. Kemauan dan niat yang kuat untuk berusaha mempunyai peranan yang sangat penting dalam mencapai kesuksesan

### Saran

Saran terhadap kegiatan program kewirausahaan wirausaha wirawiri ini adalah lebih ditingkatkan lagi dan lebih fokus dalam memproduksi agar mahasiswa lebih cerdas dalam memanfaatkan peluang usaha dan dapat menghasilkan usaha baru pada periode magang berikutnya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Darmawan, I. (2021). Menumbuhkan Minat Berwirausaha Mahasiswa Melalui Pendidikan Kewirausahaan Berbasis Caring Economics. *Jurnal Ekonomi Dan Pendidikan*, 18(1), 9–16. <https://doi.org/10.21831/jep.v18i1.40035>
- kampus merdeka. (2022). *Apa itu Program Wirausaha Merdeka (WMK)?* Kementerian Pendidikan, Budaya, Riset, Dan Teknologi Republik Indonesia. <https://pusatinformasi.kampusmerdeka.kemdikbud.go.id/hc/en-us/articles/16220668531097-Apa-itu-Program-Wirausaha-Merdeka-WMK>

Sinaga, M., & Nasution, M. A. (2022). Analisis Strategi Bersaing pada UKM Jus Buah (Studi pada Usaha Rayna Juice, Jl. Tuasan No. 65. *Journal of Economics & Management*, 36.

Budi, Nickolas Setia. (2022). Rencana Bisnis Pusat Juice "Joy Juice". Tesis, Universitas Katolik Soegijapranata.