

**IMPLEMENTASI BELAJAR BERWIRUSAHA TERPADU (BBT)  
PADA PRODUK OENAK**

**SKRIPSI**



disusun oleh  
Anisatul Fitri  
17.92.0044

**PROGRAM SARJANA  
PROGRAM STUDI KEWIRUSAHAAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL  
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA  
YOGYAKARTA  
2021**

**IMPLEMENTASI BELAJAR BERWIRAUSAHA TERPADU (BBT)  
PADA PRODUK OENAK**

**SKRIPSI**

untuk memenuhi sebagian persyaratan  
mencapai derajat Sarjana

pada Program Studi Kewirausahaan



disusun oleh

Anisatul Fitri

17.92.0044

**PROGRAM SARJANA  
PROGRAM STUDI KEWIRAUSAHAAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL  
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA  
YOGYAKARTA  
2021**

# PERSETUJUAN

## SKRIPSI

### IMPLEMENTASI BELAJAR BERWIRUSAHA TERPADU (BBT) PADA PRODUK OENAK

yang di persiapkan dan disusun oleh

**Anisatul Fitri**

**17.92.0044**

telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi  
pada tanggal 27 Agustus 2021

**Dosen Pembimbing,**



**Suvatmi., S.E., M.M**  
**NIK. 190302019**

# PENGESAHAN

## SKRIPSI

### IMPLEMENTASI BELAJAR BERWIRAUSAHA TERPADU (BBT) PADA PRODUK OENAK

yang dipersembahkan dan disusun oleh

Anisatul Fitri  
17.92.0044

telah dipertahankan di depan Dewan Penguji

pada tanggal 21 Agustus 2021

#### Susunan Dewan Penguji

**Nama Penguji**

**Tanda Tangan**

Suyatmi, S.E., M.M.  
NIK.190302019

Yusuf Amri Amrullah, SE, MM  
NIK : 190302308

Tanti Prita Hapsari, SE, M.SI  
NIK : 190302303

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan

Untuk memperoleh gelar Sarjana Kewirausahaan

Tanggal 2 September 2021

**DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL**

Emha Taufiq Luthfi, S.T.,M.Kom  
NIK. 190302125

## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertandatangan di bawah ini menyatakan bahwa, skripsi ini merupakan karya saya sendiri (ASLI), dan isi dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademis di suatu institusi pendidikan tinggi manapun, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis dan/atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Segala sesuatu yang terkait dengan naskah dan karya yang telah dibuat adalah menjadi tanggungjawab saya pribadi.

Yogyakarta, 10 Agustus 2021



Anisatul Fitri

NIM. 17.92.0044

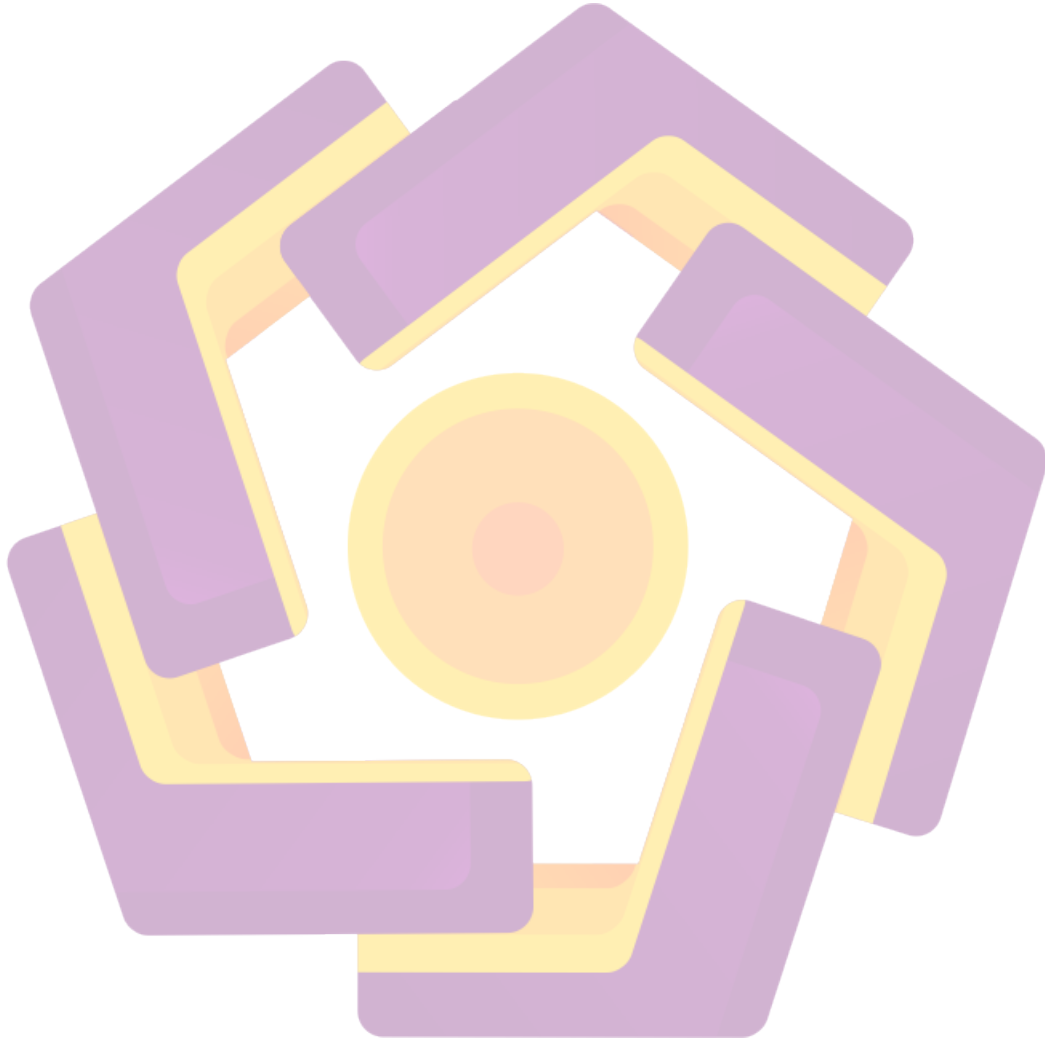
## MOTTO

“Janagan terlalu dikejar, jika memang jalanya pasti Allah memperlancar, karena yang menjadi takdirmu akan mencari jalanya untuk menemukanmu”

*Ali bin Abi Thalib*

“Pada saat kita mampu menaklukan kekhawatiran, rasa cemas, rasa sedih, rasa takut, dan rasa yang lainnya, disanalah kita dapat merasakan kebahagiaan yang luar biasa”

*Wira Mansyur*



## **PERSEMBAHAN**

“Skripsi ini saya persembahkan sepenuhnya kepada dua orang hebat dalam hidup saya, Ayahanda dan Ibunda. Keduanya lah yang membuat segalanya menjadi mungkin sehingga saya bisa sampai pada tahap di mana skripsi ini akhirnya selesai. Terima kasih atas segala pengorbanan, nasihat dan doa baik yang tidak pernah berhenti kalian berikan kepadaku. Aku selamanya bersyukur dengan keberadaan kalian sebagai orangtua ku.”



## KATA PENGANTAR

Puji syukur, Alhamdulillah atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karuniaNya kepada kita semua sehingga kami dapat menyelesaikan skripsi yang diajukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan program strata satu (S1) di program studi Kewirausahaan Universitas Amikom Yogyakarta.

Adapun penyusunan skripsi ini digunakan sebagai bukti bahwa penyusun telah melaksanakan dan menyelesaikan penelitian Skripsi. Dalam proses penyusunan laporan ini penyusun mendapatkan banyak bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu kami mengucapkan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. M. Suyanto, M.M, selaku Rektor Universitas Amikom Yogyakarta.
2. Emha Taufiq Luthfi, S.T.,M.Kom, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Sosial Universitas Amikom Yogyakarta.
3. Suyatmi, S.E., M.M, selaku Kaprodi S1 Kewirausahaan Universitas Amikom Yogyakarta dan juga selaku dosen pembimbing yang sudah bersedia mengarahkan dan membimbing penulis selama penyusunan skripsi dan memberikan tambahan ilmu dan solusi atas permasalahan dan kesulitan dalam penulisan skripsi ini.
4. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen Prodi S1 Kewirausahaan Fakultas Ekonomi dan Sosial Universitas Amikom Yogyakarta yang sudah berkenan memberikan pengetahuan selama masa perkuliahan yang sangat-sangat bermanfaat untuk penulis dan perkembangan usaha penulis.
5. Almarhum ayahanda tersayang Bapak Barinto M.I dan ibunda tercinta Ibu Biryatun Unaisyah yang selalu memberikan dukungan moril dan materil serta doa yang dipanjatkan kepada Allah SWT untuk penulis.
6. Segenap keluarga dan sahabat yang sudah menyemangati penulis dalam menyelesaikan skripsi.
7. Segenap staf dan karyawan KhansaFood yang berkenan memberikan pengetahuan dan pengalaman kepada penulis saat Kegiatan Belajar Berwirausaha Terpadu.
8. Seluruh teman-teman angkatan 2017 S1 Kewirausahaan yang senantiasa mengisi hari-hari penulis menjadi sangat menyenangkan.
9. Segenap staf dan karyawan Universitas Amikom Yogyakarta yang berkenan memberikan bantuan kepada penulis.

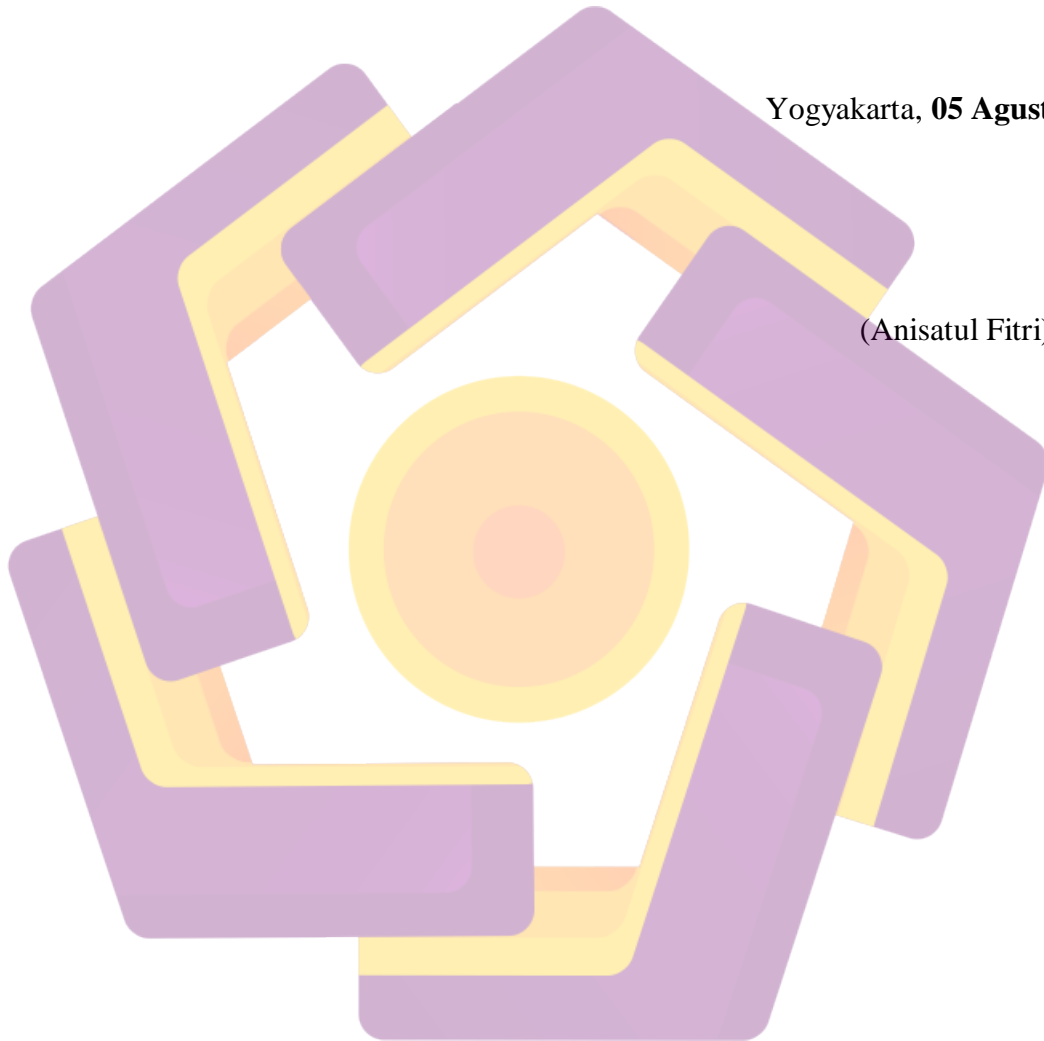


Rasa hormat dan ucapan terima kasih kepada semua pihak atas segala doa dan dukungannya semoga Allah SWT membalas semua kebaikan yang sudah mereka berikan kepada penulis. Aamiin

Akhir kata penyusun ucapkan banyak terima kasih banyak kepada seluruh pihak yang membantu dan semoga Allah SWT melimpahkan rahmat, taufik dan karunianya dalam setiap kebaikan kita serta diberikan balasan oleh-Nya. Aamiin

Yogyakarta, **05 Agustus 2021**

(Anisatul Fitri)



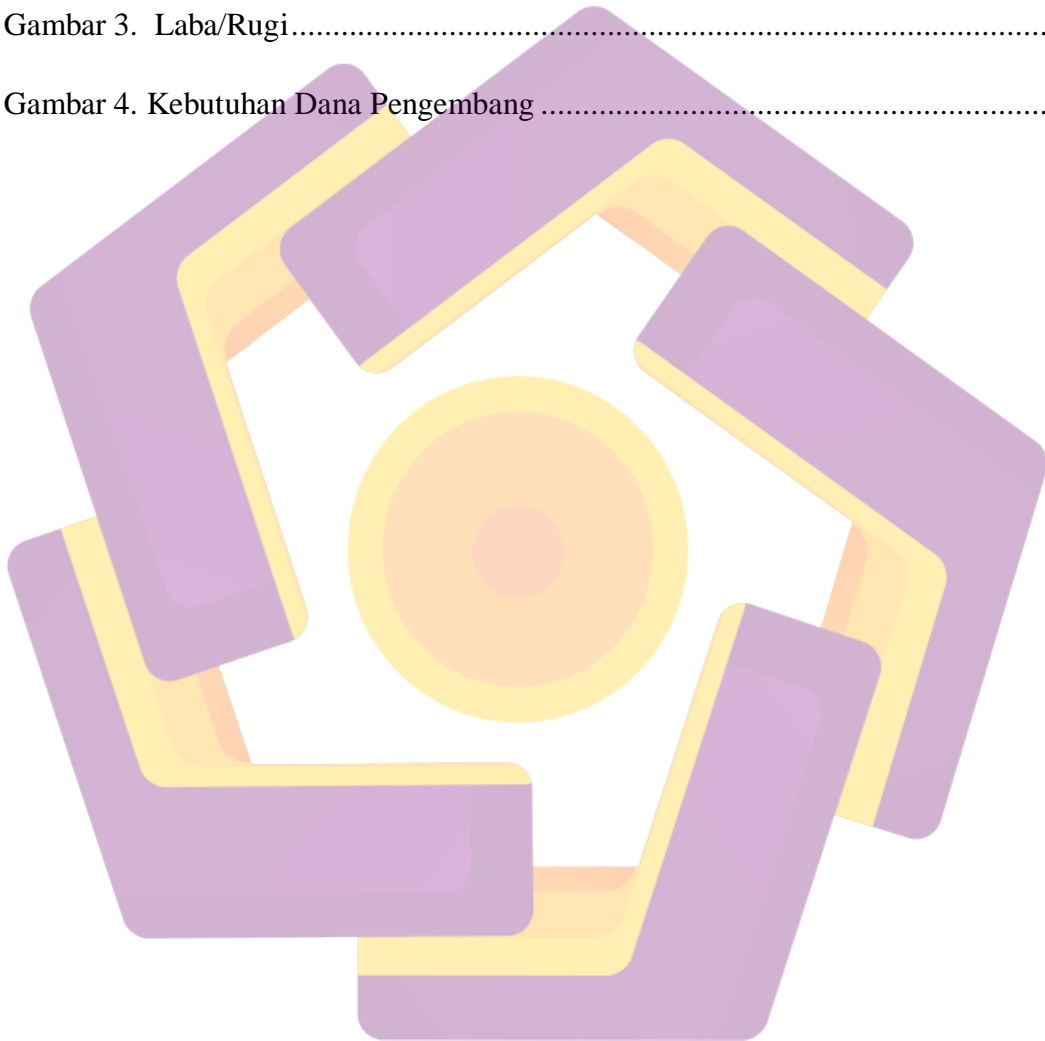
## DAFTAR ISI

COVER.....	i
LEMBAR JUDUL.....	ii
PERSETUJUAN .....	iii
PENGESAHAN .....	iv
PERNYATAAN KEASLIAN .....	v
MOTTO .....	vi
PERSEMBAHAN .....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
Daftar Gambar.....	xii
Daftar Tabel.....	xiii
Daftar Lampiran.....	xiv
INTISARI.....	xv
<i>ABSTRACT</i> .....	xvi
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Perumusan Masalah.....	2
1.3 Tujuan dan manfaat Belajar Berwirausaha Terpadu.....	2
<b>BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....</b>	<b>3</b>
2.1 Organisasi UMKM .....	3
2.2 Deskripsi Produk .....	7
<b>BAB III PELAKSANAAN BBT .....</b>	<b>14</b>
3.1 Waktu dan Tempat BBT .....	14
3.2 Realisasi Kegiatan dan Kontribusi BBT .....	14
<b>BAB IV IMPLEMENTASI BBT.....</b>	<b>18</b>
4.1 Profil Bisnis Mahasiswa.....	18

4.1.1	Sejarah Oenak dan Visi Misi .....	18
4.1.2	Masalah, Solusi Dan Produk/Jasa .....	18
4.1.3	Sumber Daya Oenak (Bahan Baku, Alat Bantu, Tim Bisnis) .....	20
4.1.4	Pesaing Dan Keunggulan Pesaing .....	20
4.1.5	Target Pelanggan Dan Ketersediaan Pasar .....	21
4.1.6	Stretegi Pemasaran Dan Akuisis Pelanggan .....	21
4.1.7	Bussines Model .....	24
4.1.8	Gambaran Keuangan (Laporan Laba Rugi, Neraca) .....	25
4.2	Implementasi BBT .....	26
4.2.1	Implementasi BBT pada usaha mahasiswa .....	26
4.2.2	Perkembangan usaha setelah mengikuti BBT .....	27
4.2.3	Rencana Pengembangan .....	29
4.2.4	Proyeksi Keuangan 1 tahun ke depan .....	29
4.2.5	Kebutuhan Dana Pengembangan .....	29
BAB V PENUTUP .....		31
5.1	Kesimpulan .....	31
5.2	Rekomendasi .....	32
DAFTAR PUSTAKA .....		33

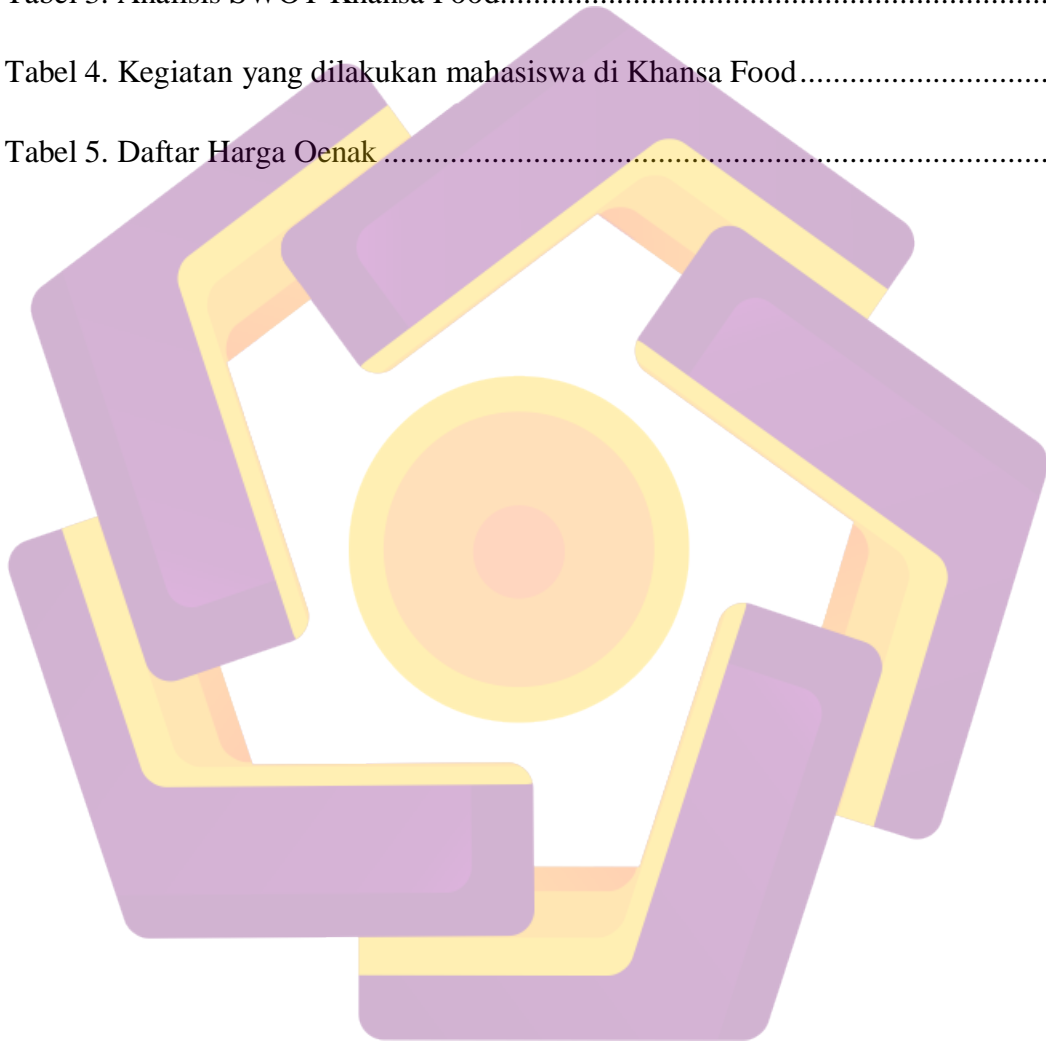
## Daftar Gambar

Gambar 1. Struktur Organisasi Khansa Food.....	4
Gambar 2. Laporan Neraca Saldo.....	25
Gambar 3. Laba/Rugi.....	26
Gambar 4. Kebutuhan Dana Pengembang .....	29



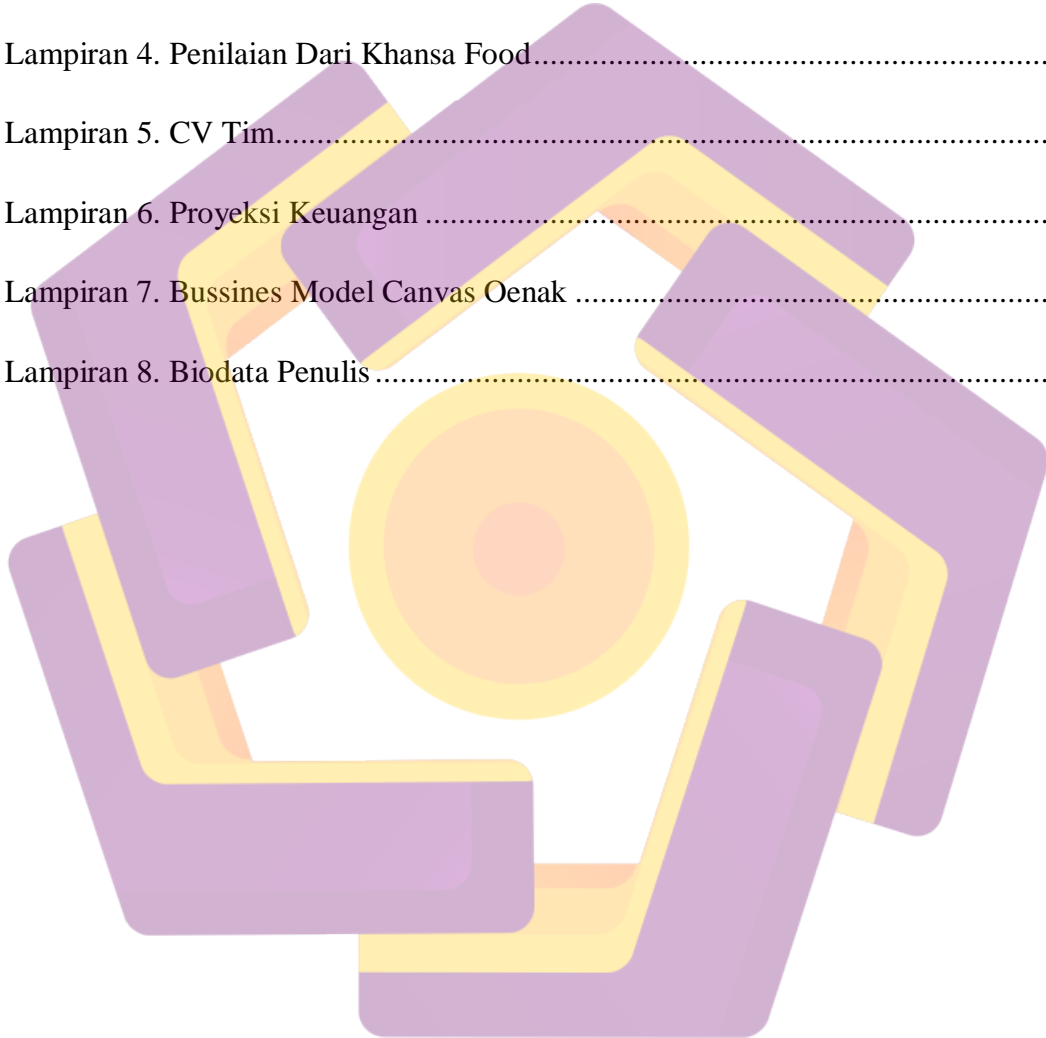
## Daftar Tabel

Tabel 1. Proses Produksi Khansa Food .....	8
Tabel 2. Harga Khansa Food.....	11
Tabel 3. Analisis SWOT Khansa Food.....	12
Tabel 4. Kegiatan yang dilakukan mahasiswa di Khansa Food.....	14
Tabel 5. Daftar Harga Oenak .....	23



## Daftar Lampiran

Lampiran 1. Logbook Kegiatan BBT .....	34
Lampiran 2. Dokumentasi Pelaksanaan BBT .....	36
Lampiran 3. Kegiatan Implementasi BBT .....	38
Lampiran 4. Penilaian Dari Khansa Food.....	40
Lampiran 5. CV Tim.....	41
Lampiran 6. Proyeksi Keuangan .....	42
Lampiran 7. Bussines Model Canvas Oenak .....	43
Lampiran 8. Biodata Penulis .....	44



## INTISARI

Oenak merupakan inovasi produk camilan sehat yang diproduksi menggunakan teknik pengeringan tanpa digoreng, tidak menggunakan MSG, pengawet dan juga pewarna sehingga keripik Oenak ini aman untuk dikonsumsi. Selain itu Oenak ini sangat ramah untuk menemani wanita pekerja dan para mahasiswa yang memiliki aktivitas padat. Karena dengan ditemani Oenak aktivitas dapat terselesaikan dengan baik dan badan tetap sehat.

Untuk perkembangan penjualan pada produk Oenak perlu adanya pemanfaatan peluang pada lingkungan pemasaran. Lingkungan sendiri menjadi unsur penting dalam sebuah proses pemasaran, karena lingkungan juga menjadi faktor berpengaruh untuk memaksimalkan suatu aktivitas terlebih pada aktivitas penjualan. Lingkungan penjualan sendiri terbagi menjadi dua yaitu lingkungan mikro dan lingkungan makro. Lingkungan mikro merupakan lingkungan yang sangat dekat dengan perusahaan sehingga sangat mempengaruhi secara langsung pada bagian pemasaran, terlebih pada bagian perantara pemasaran yang berhubungan langsung dengan konsumen. Akan tetapi Oenak masih memiliki masalah, yaitu belum bisa memanfaatkan perantara pemasaran lingkungan mikro dengan baik dalam pemasaran.

Maka dari itu pada penelitian ini penulis memiliki tujuan untuk mengetahui bagaimana pemanfaatan perantara pemasaran lingkungan mikro dalam pemasaran produk agar dapat diimplementasikan pada produk Oenak. Dari hasil penelitian yang telah penulis dapatkan, penulis dapat mengetahui dan mengimplementasikan bagaimana pemanfaatan perantara pemasaran lingkungan mikro sehingga dapat memberikan solusi terkait masalah yang terjadi pada produk Oenak.

***Kata kunci : Implementasi, BBT, Oenak***

## **ABSTRACT**

*Oenak is an innovative healthy snack which is produced using drying technique without frying. It does not contain MSG, preservatives and food coloring so that Oenak chips are safe to consume. In addition, Oenak is perfect to accompany career women and students in their busy activities. By consuming Oenak, the tough activities can be completed properly and the body stay healthy.*

*It is necessary to look for opportunities in the marketing environment to develop the selling. The environment itself is an important element for marketing process because it can maximize the selling of the product. The selling environment are divided into two, namely the micro environment and macro environment. The micro environment is an environment which is very close to the company so it affects the marketing, especially on the marketing intermediary that deals with costumers directly. However, Oenak product still cannot utilize the micro-environment marketing intermediaries.*

*Therefore, this study aims to find out how to implement the micro-environmental marketing intermediaries in selling the Oenak product. The results showed that the implementation of micro-environment marketing intermediaries can provide solutions of the problem occurred.*

**Keywords: Implementation, BBT, Delicious**