



**HIMPUNAN MAHASISWA PENDIDIKAN KIMIA
FAKULTAS MATEMATIKA DAN ILMU PENGETAHUAN ALAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SEMARANG**

Sekretariat : Jln. Kedungmundu Raya No.22, Tembalang, Semarang, 502
Email : himadikmia.unimus@yahoo.co.id Website : www.himadikmiaunimus.ac.id
CP : 083834825314 (Devi)



PRESS RELEASE

**(HASIL WEBINAR ENTREPRENEURSHIP 2020 DENGAN TEMA *TIPS
BERWIRAUSAHA ALA MAHASISWA*)**

Hari dan tanggal pelaksanaan : Sabtu, 30 Mei 2020

A. Pemateri 1 : Firdausi

CEO (Produksi Benih Semangka)

Moderator : Nurunnisa Hanif Wijanarko

Mahasiswa Pendidikan Kimia

Tips dan Trik :

1. Anak Muda Harus Berwirausaha
 - ✓ Kebutuhan dan Keinginan
 - ✓ Bisnis yang besar butuh perjalanan yang panjang
 - ✓ Pengalaman (jam terbang) : membangun *start-up* (perizinan, teknik pemasaran dll) untuk melatih diri tahan banting
 - ✓ Mudah mendapatkan relasi
 - ✓ Merasakan gagal sedini mungkin
 - ✓ Jika gagal tidak akan teralalu merugi (waktu dan uang)
 - ✓ Akses pendanaan terbuka lebar (PMW, KBMI, GKN, PKM, DLL)
 - ✓ Masih semangat dan energic
2. Langkah Memilih Bidang Usaha
 - ✓ Pilihlah usaha yang marketable
 - ✓ Sesuaikan dengan minat, skill dan dana
 - ✓ Sesuai keterampilan jurusan
3. Strategi membangun *start-up*
 - ✓ Reseller
 - ✓ Produksi benih Semangka (investasi sewa lahan)
 - ✓ CV. Indobreed Agro Nusantara (untuk memperbesar Brand)
4. Cara Menjalankan Bisnis Ala Mahasiswa
 - ✓ Ikuti pendanaan yang tersedia di kampus
 - ✓ Cari Partner (designer, marketing, produksi)
 - ✓ Optimalkan jualan online
 - ✓ Sistem Pre-Order
 - ✓ Kolaborasi dengan unit bisnis yang ada di kampus

- ✓ Kerjakan di hari libur (optional)
- ✓ Kerjasama dengan mitra untuk memproduksi produk yang akan kita jual
- ✓ Perbanyak database calon konsumen
- ✓ Cari mentor

B. Pemateri 2 : Sylmi Pramiana. S,Pd

Owner SOMOL PRODUCTION

Moderator : Nurunnisa Hanif Wijanarko

Mahasiswa Pendidikan Kimia

Tips dan Trik :

Tahan malu-> jangan menyerah->sistem->partner->branding

Pemasaran Somol:

1. Agen dan Reseller
2. Minimarket
3. Sosial media, iklan, dan sponsor
4. Pelatihan dan bazar

Manfaat :

1. Menguji tingkat kedewasaan
2. Termotivasi pengusaha sukses
3. Punya banyak teman

Motivasi : Tetap Optimis

C. Pertanyaan dan Jawaban :

1. Lingga Pratama Randu, S.Pd

Bagaimana cara memasarkan produk kerajinan tangan yang dihasilkan di tempat terpencil? Bagaimana caranya menjadi reseller?

Jawab :

-Silmy Pramiana :

Dimasukkan ke toko gerabah dan ambil hasil penjualan 1 bulan sekali. Pesan langsung ke Somol Production nanti barang akan dikirim. Minimal jadi reseller Rp. 250.000. Barang yang tidak laku dapat di tukar kembali asalkan masih segel.

-Firda :

Menguatkan ke sistem, melakukan berbagai promosi dan relasi yang luas, memasukkN ke marketplace dan menitipkan ke toko-toko untuk dititipkan dan hasil penjualan akan dipantai minimal 1 minggu sekali.

2. Rina Tamala_Silmy Pramiana

Bagaimana caranya dalam berwirausaha agar tetap optimis dan tidak berpuas diri?

Jawab :

Tetap menjalankan usaha dengan semangat dan pantang menyerah. Memandang yang lebih tinggi dan lebih sukses agar kita tidak mudah berpuas diri.

3. Rina Tamala_Firda

Cara menjalankan usaha salah satunya harus mencari seorang mentor. Apakah mentor harus dari orang-orang yang sudah sukses saja? Apakah orang-orang terdekat bisa menjadi mentor ?

Jawab :

Carilah seorang mentor yang sebidang dengan kita, mentor yang akan menentukan jalannya suatu perkembangan usaha yang sedang kita lakukan, dan carilah mentor yang dapat membawa perubahan yang lebih besar kepada usaha kita.

4. Melati Novita Putri

Bagaimana cara mendapatkan relasi?

Jawab :

- Silmy Pramiana

Bergabung dengan komunitas-komunitas, memanfaatkan teman yang banyak relasi, bagi-bagi produk ke teman dan mengembangkan terus usahanya.

-Firda :

Mengikuti banyak-banyak kegiatan sosial, mengikuti banyak seminar, mencari lebih banyak kenalan dan mengikuti komunitas-komunitas online shop.

5. Dina Permatasari

Cara meyakinkan orang tua atau keluarga agar mendukung usahanya?

Jawab :

- Silmy Pramiana

Pelan-pelan dalam menjalankan usahanya serta agar produknya dapat dipercaya oleh masyarakat.

-Firda :

Dengan cara diam-diam kemudian dapat membuktikan , sehingga orangtua lebih percaya dan dapat mendukung. Resiko orangtua mungkin dari pendapatan saat berwirausaha, tetapi ketika orangtua tau kita dapat membuktikan hasil wirausaha pasti akan mendapatkan dukungan ataupun restu dari orangtua.

6. Muharram Amang

Bagaimana cara mengatasi rasa ragu dalam menjual produk?

Jawab :

- Silmy Pramiana :

Sesuaikan usahanya dengan hoby atau passion.

-Firda :

Mencari Hoby atau hal yang disukai.