

**LAPORAN KEGIATAN KEWIRAUSAHAAN**  
**DeRiCrave (Kreativitas dalam Setiap Tegukan Teh)**



**PROGRAM STUDI BISNIS DIGITAL**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

**ISB ATMA LUHUR**

**2023/2024**



INSTITUT SAINS DAN BISNIS ATMA LUHUR  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

PENGESAHAN LAPORAN KEGIATAN KEWIRAUSAHAAN

Program Studi : Bisnis Digital  
Jenjang Studi : Strata 1 (S1)  
Judul : **DERICRAVE ( KREATIVITAS DALAM SETIAP  
TEGUKAN TEH )**

Oleh :

RIDWAN 2077500008

Pangkalpinang, 08 Februari 2024

Menyetujui,

Ketua Program Studi Bisnis Digital

  
Sarwindah, S.Kom., MM  
NIDN.0212068601

Pembimbing



Hengki, S.kom., M.Kom

NIDN. 0207049001

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis,

  
Hengki, S.Kom., M.Kom

NIDN. 0207049001

## **ABSTRACT**

*DeRiCrave is a player in the contemporary tea beverage industry, bringing innovation and digital marketing strategies to the forefront of their approach. Recognizing the shifts in consumption trends and modern lifestyles, DeRiCrave leverages innovation in beverage formulation and product presentation to create a unique experience for customers. This innovative approach is not only reflected in the menu variations but also in the application of technology in day-to-day operations, fostering deeper engagement through digital marketing. Through digital marketing platforms, DeRiCrave builds a strong online presence, utilizing social media platforms such as Instagram, Facebook, and TikTok to reach and interact with potential customers. By integrating innovation and digital marketing, DeRiCrave is committed to remaining a pioneer in the contemporary tea beverage industry, delivering added value and unforgettable experiences to customers in this digital era.*

*Keywords: DeRiCrave, Innovation, Digital Marketing, PangkalPinang*



## ABSTRAK

DeRiCrave, merupakan pelaku bisnis di industri minuman kekinian Teh, yang menghadirkan inovasi dan strategi pemasaran digital sebagai inti dari pendekatan mereka. Dengan mengakui perubahan tren konsumsi dan gaya hidup modern, DeRiCrave memanfaatkan inovasi dalam formulasi minuman dan presentasi produk untuk menciptakan pengalaman unik bagi pelanggan. Pendekatan inovatif ini tidak hanya tercermin dalam variasi menu, tetapi juga dalam penerapan teknologi dalam operasional sehari-hari, menciptakan keterlibatan yang lebih mendalam melalui pemasaran digital. Melalui *platform digital marketing*, DeRiCrave membangun kehadiran daring yang kuat, memanfaatkan media sosial, seperti *Instagram, facebook, dan TikTok* untuk menjangkau dan berinteraksi dengan pelanggan potensial. Dengan mengintegrasikan inovasi dan *digital marketing*, DeRiCrave berkomitmen untuk tetap menjadi pelopor dalam industri minuman kekinian Teh, memberikan nilai tambah dan pengalaman yang tak terlupakan kepada pelanggan di era *digital* ini.

Kata Kunci: DeRiCrave, Inovasi, *Digital Marketing*, PangkalPinang



## KATA PENGANTAR

Puji syukur Alhamdulillah kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan segala rahmat dan karuniaNya, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan kewirausahaan yang merupakan salah satu persyaratan untuk menyelesaikan jenjang strata satu (S1) pada Program Studi Bisnis Digital Institut Sains dan Bisnis (ISB) Atma Luhur.

Dengan segala keterbatasan, penulis menyadari pula bahwa laporan kewirausahaan ini takkan terwujud tanpa bantuan, bimbingan, dan dorongan dari berbagai pihak. Untuk itu, dengan segala kerendahan hati, penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada :

1. Allah SWT yang telah menciptakan dan memberikan kehidupan di dunia ini.
2. Bapak dan Mama tercinta yang telah mendukung penulis baik spirit maupun materi.
3. Bapak Drs. Djaetun HS yang telah mendirikan Yayasan Atma Luhur Pangkalpinang.
4. Bapak Prof. Dr. Ir. Wendi Usino, MM., M.Sc., Ph.D, selaku Rektor ISB Atma Luhur.
5. Bapak Hengki, M.Kom., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis ISB Atma Luhur.
6. Ibu Sarwindah, S.Kom., selaku Kaprodi Bisnis Digital ISB Atma Luhur.
7. Bapak Hengki, M.Kom., selaku dosen pembimbing.
8. Keluarga Besar DeRiCrave yang telah membantu dan mensupport saat melaksanakan oprasional usaha selama kegiatan kewirausahaan.
9. Kakak tersayang Sri Wulan, S.H., yang selalu mendukung penulis baik spirit maupun materi
10. Dehan Permata Sari, S.Kom., yang sudah membantu dalam mengarahkan dalam penulisan laporan kewirausahaan.

Semoga Tuhan Yang Maha Esa membalas kebaikan dan selalu mencurahkan hidayah serta taufikNya, Aamiin.

Pangkalpinang, 5 Februari 2024

Penulis



## DAFTAR ISI

COVER .....	1
LEMBAR PENGESAHAN .....	ii
<i>ABSTRACT</i> .....	iii
ABSTRAK .....	iv
KATA PENGANTAR .....	v
DAFTAR GAMBAR .....	ix
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
BAB I.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	3
1.3 Batasan Masalah.....	3
1.4 Manfaat dan Tujuan Penulisan.....	3
1.4.1 Manfaat Penulisan.....	3
1.4.2 Tujuan Penulisan.....	4
BAB II.....	5
2.1 DERICRAVE.....	5
2.2 Konsep Inovasi.....	7
2.2.1 Inovasi Produk:.....	7
2.2.2 Inovasi Proses:.....	7
2.2.3 Inovasi pemasaran:.....	7
2.2.4 Inovasi pengalaman konsumen:.....	7
2.2.5 Inovasi Kesehatan dan keberlanjutan:.....	8
2.2.6 Inovasi Kolaborasi:.....	8
2.2.7 Teknonogi dan Automatisasi:.....	8
2.3 Pengembangan Inovasi.....	9
2.4 Penelitian Terdahulu .....	10
BAB III.....	16
3.1 DERICRAVE.....	16
3.2 Sejarah dan Perkembangan DeRiCrave .....	17
3.2.1 Visi dan Misi Dari DeRiCrave.....	18
3.3 Struktur dan Tata Kerja Organisasi.....	20

3.5	Tempat Kewirausahaan .....	24
BAB IV .....		30
4.1	DeRiCrave.....	30
4.2	Aspek Pemasaran.....	31
4.2.1	Segmen Pasar, Target Pasar, Positioning.....	31
4.2.2	Strategi Pemasaran Terhadap Pesaing .....	32
4.3	Alanisis SWOT usaha DeRiCrave.....	35
4.3.1	Permasalahan Usaha.....	37
4.4	Business Model Canvas DeRiCrave.....	39
4.4.1	Pembaharuan dan Inovasi .....	40
4.4.2	Migrasi ke Sosial Media Marketing.....	40
4.4.3	Manfaat dari Sosial Media Marketing.....	40
4.4.4	Pengenalan Ads di Media Sosial.....	41
4.4.5	Manfaat dari Penggunaan Ads .....	41
4.4.6	Kesinambungan dan Peningkatan .....	41
4.4.7	Inovasi Produk .....	41
4.5	Pembahasan dan bukti pendukung usaha .....	43
4.5.1	Alat dan Bahan.....	45
4.5.2	HPP .....	46
4.5.3	Cash Flow.....	48
4.6	Gambaran Kedepan Usaha Dericrave .....	52
4.6.1	Strategi Penguatan.....	52
4.6.2	Pengelolaan Risiko.....	53
4.6.3	Eksplorasi Peluang .....	54
4.6.4	Tanggulangi Ancaman .....	55
4.7	Produk Usaha Dericrave .....	56
BAB V.....		70
5.1	Kesimpulan .....	70
5.2	Saran.....	70
5.2.1	Saran bagi Mahasiswa.....	71
5.2.3	Saran bagi Institut Sains dan Bisnis (ISB) Atma Luhur .....	71
5.2.4	Saran bagi DeRiCrave.....	71
DAFTAR PUSTAKA .....		72
KARTU KONSULTASI.....		105



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 3. 1 Struktur Organisasi DeRiCreve.....	20
Gambar 3. 2 Gambar boots DeRiCreave .....	24
Gambar 3. 3 Gambar Logo DeRiCreave.....	25
Gambar 3. 4 Gambar Boots dari samping.....	26
Gambar 3. 5 Akun Instagram DeRiCreave .....	27
Gambar 3. 6 Akun TikTok DeRiCreave .....	28
Gambar 4. 1 Gambar Grafik Pemasukan DeRiCreave.....	43
Gambar 4. 2 Gambar Grafik Garis Pemasukan Mingguan DeRiCreave .....	44
Gambar 4. 3 Menu Original Tea .....	56
Gambar 4. 4 Menu Peach Tea.....	57
Gambar 4. 5 Menu Leychee Tea.....	58
Gambar 4. 6 Menu Lemon Tea.....	59
Gambar 4. 7 Menu Honey Lemon Tea.....	60
Gambar 4. 8 Menu Cocopandan Tea.....	61
Gambar 4. 9 Menu Yakult Tea.....	62
Gambar 4. 10 Menu Coffelate.....	63
Gambar 4. 11 Menu Taro.....	64
Gambar 4. 12 Menu Greentea.....	65
Gambar 4. 13 Menu Strawberry.....	66
Gambar 4. 14 Menu Manggo Milik Tea .....	67
Gambar 4. 15 Menu Chocolate .....	68
Gambar 4. 16 Menu Milk Tea.....	69

## DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1 Varian Non Tea Series .....	22
Tabel 3. 2 Varian Non Tea Series .....	23
Tabel 4. 1 Tabel Metode Analisa SWOT.....	35
Tabel 4. 2 Tabel BMC( Busines Model Canva).....	39
Tabel 4. 3 Tabel Alat dan Bahan.....	45
Tabel 4. 4 Tabel HPP .....	46
Tabel 4. 5 Tabel CashFlow Bulan Oktober 2023.....	48
Tabel 4. 6 Tabel CashFlow Bulan November 2023.....	49
Tabel 4. 7 Tabel CashFlow Bulan Desember 2023.....	50
Tabel 4. 8 Tabel CashFlow Bulan Januari 2024 .....	51



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. 1 Desain Boots DeRiCrave tampilan dari samping .....	75
Lampiran 1. 2 logo/Brand DeRiCrave .....	76
Lampiran 1. 3 Tampilan Boots DeRiCrave Dari Depan .....	76
Lampiran 1. 4 Tampilan logo DeRiCrave Setelah Di Pasang.....	77
Lampiran 1. 5 Tampilan Dari Samping Saat Proses Penjualan .....	77
Lampiran 1. 6 Foto Penjualan .....	78
Lampiran 1. 7 Foto Penjualan .....	78
Lampiran 1. 8 Foto Boots Dari Setiap Sisi .....	79
Lampiran 1. 9 Tampilan Boots Dari Segala Sisi.....	79
Lampiran 1. 10 Foto Setiap Sisi Boots.....	80
Lampiran 1. 11 Tampilan Setiap Sisi Boots.....	80
Lampiran 1. 12 Tampilan Atas Boots DeRiCrave .....	81
Lampiran 1. 13 Foto Saat Sedang Menyediakan Minuman.....	81
Lampiran 1. 14 Foto Saat Sedang Melayani Pelanggan .....	82
Lampiran 1. 15 Tampilan Saat Suasana Hujan .....	82
Lampiran 1. 16 Dokumentasi Penjualan.....	84
Lampiran 1. 17 Dokumentasi Penjualan .....	83
Lampiran 1. 18 Foto Penjualan.....	85
Lampiran 1. 19 Foto Penjualan .....	84
Lampiran 1. 20 Foto Penjualan .....	85
Lampiran 1. 21 Foto Penjualan .....	85
Lampiran 1. 22 Foto Penjualan .....	86
Lampiran 1. 23 Foto Penjualan .....	86
Lampiran 1. 24 Foto penjualan .....	87
Lampiran 1. 25 Foto Penjualan .....	87
Lampiran 1. 26 Foto Penjualan .....	88
Lampiran 1. 27 Foto Penjualan .....	88
Lampiran 1. 28 Foto Menu DeRiCrave.....	89
Lampiran 1. 29 Dokumentasi Pemotretan Produk .....	90
Lampiran 1. 30 Pemotretan Produk .....	90
Lampiran 1. 31 Cup Minuman DeRiCrave .....	91
Lampiran 1. 32 Desain Cup DeRiCrave .....	91
Lampiran 2. 1 Logbook Minggu Ke-1 Bulan Oktober .....	93
Lampiran 2. 2 Logbook Minggu Ke-2 Bulan Oktober .....	94
Lampiran 2. 3 Logbook Minggu Ke-3 Bulan Oktober .....	95
Lampiran 2. 4 Logbook Minggu Ke-4 Bulan Oktober .....	96
Lampiran 2. 5 Logbook Minggu Ke-1 Bulan November.....	97
Lampiran 2. 6 Logbook Minggu Ke-2 Bulan November.....	98
Lampiran 2. 7 Logbook Minggu Ke-3 Bulan November.....	99
Lampiran 2. 8 Logbook Minggu Ke-4 Bulan November.....	100
Lampiran 2. 9 Logbook Minggu Ke-1 Bulan Januari .....	101
Lampiran 2. 10 Logbook Minggu Ke-2 Bulan Januari .....	102
Lampiran 2. 11 Logbook Minggu Ke-3 Bulan Januari .....	103
Lampiran 2. 12 Logbook Minggu Ke-4 Bulan Januari .....	104