

## BAB III

### METODE PELAKSANAAN MBKM KEWIRAUSAHAAN

#### 3.1 Produksi

Rentau adalah platform berbentuk aplikasi untuk membantu memasarkan properti kos kepada calon penyewa. Aplikasi Rentau menggunakan alur produksi yang terstruktur dan efisien di mana pemilik kos dapat memasarkan properti mereka dengan mudah dan aman. Rentau juga membantu calon penyewa untuk mencari kos dengan akomodasi yang dibutuhkan dengan mudah.

Pemilik kos dapat membuat profil, mengunggah foto, memberikan deskripsi mendetail, dan berkomunikasi dengan calon penyewa untuk menjelaskan fasilitas yang disediakan. Aplikasi Rentau juga menawarkan fitur manajemen sewa dimana pemilik kos dapat melacak penyewa, mengatur kontrak, serta mengurus pembayaran kos secara *online*. Setiap *listing property* oleh pemilik kos akan diperiksa secara teliti oleh tim Rentau untuk mencegah adanya penipuan dan tindak kriminal lainnya. Semua pemilik kos juga akan di cek datanya untuk memastikan bahwa *listing* kos yang diajukan memenuhi segala kebijakan dan ketentuan yang telah ditetapkan oleh tim Rentau demi memastikan kualitas layanan.

Aplikasi Rentau menawarkan fitur mencari, menjelajahi, serta memilih kos sesuai dengan preferensi calon penyewa. Akses dan deskripsi informasi penting juga dapat ditelusuri secara mandiri. Beberapa informasi penting ini termasuk: harga, lokasi, fasilitas, ulasan penghuni sebelumnya, dan sebagainya. Aplikasi Rentau juga menawarkan fitur komunikasi langsung dengan pemilik kos untuk memungkinkan interaksi antara pemilik dan calon penyewa agar dapat melakukan negosiasi dan tanya jawab. Transaksi akan dilakukan melalui aplikasi, dan keuntungan diambil dari biaya administrasi yang diterapkan kepada pemilik kos dan calon penyewa setiap transaksi terjadi.

### 3.2 Penetapan Harga

Dalam konteks ini, dalam menentukan harga sewa kamar kos, Rentau menerapkan strategi *cost based pricing* dan *competition based pricing* dengan konsep *price taker*. Pendekatan *cost based pricing* digunakan dengan mengevaluasi berbagai aspek biaya yang terlibat dalam menyediakan produk atau layanan, seperti biaya produksi, pemasaran, dan biaya operasional lainnya dan *competition based pricing* secara singkat merupakan strategi penentuan harga yang dilakukan dengan cara membandingkan biaya dan harga dari pesaing di dalam industri yang sama. Rentau menggunakan konsep *price taker* atau konsep yang di mana perusahaan mengikuti harga yang dipasang oleh pesaing di pasaran. Hal ini ditujukan agar Rentau dapat menyediakan harga yang kompetitif bagi pelanggan Rentau.

Dalam penerapannya, Rentau mengadopsi model bisnis dengan skema pembagian keuntungan (*profit sharing*). Rentau akan memberikan 25% dari pendapatan sewa kepada pemilik kos yang memilih untuk menyerahkan pengelolaan tempat mereka kepada Rentau, sementara bagi pemilik kos yang tidak ingin menggunakan layanan Rentau, mereka akan mendapatkan 5% dari pendapatan sewa sebagai kompensasi. Selain itu, terdapat juga biaya administrasi sebesar 5% dari biaya sewa yang akan dikenakan kepada penyewa kos sebagai biaya tambahan.

Dalam menjalankan strategi ini, Rentau melakukan *benchmarking* dengan Mamikos dan Rukita. *Benchmarking* merupakan proses perbandingan kinerja dan praktik bisnis antara perusahaan dengan pesaing atau pemain industri lainnya, yang dalam hal ini Rentau melakukan perbandingan dengan Mamikos dan Rukita untuk mendapatkan wawasan dan perspektif yang lebih luas dalam penetapan harga dan pengelolaan bisnis kos-kosan. Dengan pendekatan ini, Rentau berharap dapat menetapkan harga sewa yang kompetitif, memberikan keuntungan yang adil bagi pemilik kos, dan memberikan layanan yang berkualitas kepada penyewa kos.

### 3.3 Promosi Target Pasar

Rentau akan menggunakan metode iklan (*advertising*) sebagai strategi pemasaran. Era digitalisasi saat ini menjadi salah satu alasan mengapa strategi ini menjadi pilihan. Hal ini dikarenakan metode *advertising* dapat menjangkau jangkauan luas melalui platform digital seperti *social media*. Selain itu iklan yang dilakukan via digital sekarang ini sangat interaktif, karena calon pelanggan dapat langsung mengakses atau menghubungi Rentau hanya melalui satu klik saja. Faktor lainnya adalah fleksibilitas, kita dapat mengatur *budget* atau anggaran iklan sesuai dengan kebutuhan.

Platform utama yang akan Rentau gunakan adalah Instagram dan Youtube. Instagram dikenal sebagai platform yang tepat untuk membangun *brand awareness*, karena platform Instagram memiliki *traffic* yang tinggi dari berbagai kalangan. Youtube menjadi platform yang cocok untuk menarik minat calon pelanggan, namun tentunya konten yang akan di iklankan pun harus menarik agar dapat memikat perhatian calon pelanggan.

Selain melakukan *advertising*, Rentau juga akan melakukan *endorsement* kepada beberapa *influencer macro* dan *micro* yang di platform Instagram dan Youtube yang memiliki target audiens yang sama dengan *target market* Rentau. Strategi ini diharapkan dapat meningkatkan *engagement* kepada publik terutama *target market* Rentau.

Berikut adalah *timetable* pelaksanaan strategi promosi Rentau :

U N I V E R S I T A S  
M U L T I M E D I A  
N U S A N T A R A



2	2	Pembelajaran Asinkron <i>Setting the Metrics and Goals</i>	Melakukan pembelajaran asinkron, mengakses materi dan video yang diberikan dengan topik <i>Setting Startup Metrics &amp; Goals</i> , dan berdiskusi dalam menentukan <i>North Star Metrics</i> dan 3 <i>Startups Metrics</i> dari Rentau.
3		Penentuan <i>North Star Metrics</i>	Melanjutkan diskusi dengan kelompok untuk menentukan <i>North Star Metrics</i> dan 3 <i>Startup Metrics</i> dari Rentau.
4	3	Pembuatan <i>pitch deck</i> Rentau	Melakukan diskusi dalam membuat <i>pitch deck</i> berdasarkan materi yang diberikan terkait dengan ide bisnis dari Rentau.
5			Membuat Pitch Deck bagian cover, <i>problem</i> dan <i>solution</i> beserta filosofi dari Rentau.  <i>Jobdesc:</i> menentukan permasalahan utama yang dialami pemilik kos berdasarkan pengalaman dan berdiskusi bersama tim.
6		Pembuatan logo dan <i>tagline</i>	Melakukan revisi dari logo Rentau serta diskusi bersama tim mengenai pembuatan <i>Company Tagline</i> .  <i>Jobdesc:</i> menentukan tagline yang tepat untuk Rentau.

7		Pembelajaran Asinkron <i>Team and Leadership</i>	Melakukan pembelajaran asinkron, mengakses materi dan video terkait materi <i>Team and Leadership</i> .
8	4	Membuat pertanyaan untuk validasi ide bisnis ( <i>business idea validation</i> )	Pembuatan pertanyaan untuk <i>survey</i> terhadap <i>segment</i> pemilik kos dan juga pencari kos (mahasiswa & pekerja).
9		Melanjutkan pembuatan <i>pitch deck</i> Rentau	Melakukan diskusi dan melanjutkan pembuatan <i>Pitch Deck</i> bagian <i>How It Works</i> , <i>Milestone</i> , serta membuat desain <i>slide</i> dengan media Canva.
10			Melanjutkan pembuatan <i>pitch deck</i> bagian <i>Market Size</i> , <i>Market Landscape</i> dan bagian <i>Projection</i> .
11		Membuat <i>Business Model Canvas</i>	Menyelesaikan pembuatan BMC bagian <i>Key Partners</i> , <i>Key Activities</i> dan <i>Key Resources</i> .
12			Menyelesaikan pembuatan BMC bagian <i>Value Proposition</i> , <i>Customer Relationship</i> dan <i>Customer Segments</i> .
13			Menyelesaikan pembuatan BMC bagian <i>Channels</i> , <i>Cost Structure</i> dan <i>Revenue Streams</i> .

14	5	Revisi <i>Pitch Deck</i>	Melanjutkan revisi dan <i>final check</i> dari <i>pitch deck</i> yang akan dikumpul melalui <i>google classroom</i> .
15		<i>Mentoring</i>	Mengikuti sesi mentoring yang diadakan oleh Skystar dengan membahas revisi dari <i>pitch deck</i> yang dibuat oleh mentor.
16	6	Revisi <i>Pitch Deck</i>	Melakukan diskusi yaitu revisi <i>Pitch Deck</i> yang telah diberikan <i>feedback</i> saat <i>mentoring</i> bagian <i>Company Profile, The Problem, The Solution, dan Why Now</i> .
17			Melakukan diskusi revisi <i>Pitch Deck</i> yang telah mendapat <i>feedback</i> saat <i>mentoring</i> bagian <i>How It Works, Market Size, dan Projection</i>
18			Melakukan diskusi revisi <i>Pitch Deck</i> yang telah mendapat <i>feedback</i> dari sesi <i>mentoring</i> sebelumnya bagian <i>Business Model dan CTA</i> .
19			Pembelajaran Asinkron <i>Customer Development</i>
20		Pembelajaran Asinkron <i>Value Proposition Canvas</i>	Melakukan pembelajaran asinkron, mengakses materi dan video terkait materi VPC dan analisis kompetitor pada industri bisnis yang sejenis.

	7	+ <i>Competitor Analysis.</i>	<i>Jobdesc:</i> mencari data dan informasi mengenai kompetitor untuk mendukung asumsi tim dalam membuat analisis kompetitor.
21		Pembelajaran Asinkron <i>Business Model Canvas.</i>	Melakukan pembelajaran asinkron, mengakses materi dan video terkait materi BMC.
22		Pembuatan Media Sosial	Membuat Instagram, mendesain dan mengupload konten untuk kebutuhan <i>posting</i> Instagram.  <i>Jobdesc:</i> membuat akun Instagram Rentau.
23		Membuat <i>copywriting</i> media sosial	Membuat <i>copywriting</i> serta revisi <i>design</i> untuk <i>posting</i> instagram.  <i>Jobdesc:</i> membantu mencari referensi desain konten.
24		Mengikuti kuis <i>trivia</i> dari Skystar	Mengikuti kuis <i>trivia</i> mengenai topik-topik yang sudah dipelajari sebelumnya secara asinkron.
25	8	Membuat laporan laba rugi	Membuat dan berdiskusi mengenai strategi harga penetapan dan laporan laba rugi perusahaan.  <i>Jobdesc:</i> Mencari data yang akan dijadikan patokan dalam menentukan harga operasional Rentau.



26		Membuat <i>Value Proposition Canvas</i>	Membuat VPC untuk Rentau sesuai dengan materi pembelajaran asinkron yang sudah dilakukan.
27		Melanjutkan laporan laba rugi	Melanjutkan dalam pembuatan laba rugi perusahaan .
28	9	Sesi Pre-Evaluasi dan Evaluasi Skystar Ventures	Mengikuti sesi <i>meeting</i> yang diadakan oleh Skystar Ventures secara <i>online</i> . Tujuannya adalah untuk mendapat <i>feedback</i> dan mempersiapkan sesi <i>pitching</i> kepada investor.
29	10	Membuat analisis kondisi lingkungan ide bisnis Rentau	Melakukan diskusi bersama terkait pembuatan analisis lingkungan yang meliputi analisis <i>Porter Five Forces</i> , kompetitor, industri, dan <i>SWOT</i> .  <i>Jobdesc</i> : melakukan revisi dari analisis yang pernah dibuat, mencari data tambahan, dan juga berdiskusi bersama tim.
30		Membuat riset pasar	Melakukan <i>research</i> data terkait dengan analisis lingkungan  <i>Jobdesc</i> : mencari data yang akurat yang akan digunakan untuk analisis lingkungan.
31		Pembelajaran Asinkron <i>Rapid Prototyping</i> &	Melakukan pembelajaran asinkron, mengakses materi dan video terkait

		<i>Product Development</i>	materi <i>Rapid Prototyping &amp; Product Development</i>
32	11	Membuat <i>mockup</i> aplikasi Rentau	Membuat <i>mockup</i> untuk aplikasi Rentau mulai dari <i>login</i> dan <i>sign up</i> , <i>home</i> dan <i>page information</i> , <i>wishlist</i> dan <i>filters</i> , <i>deskripsi informasi kost</i> dan <i>page booking</i> .  <i>Jobdesc</i> : membuat <i>mockup</i> untuk proses pembuatan akun aplikasi Rentau.
33	12	Melanjutkan membuat <i>mockup</i> Rentau	Membuat <i>mockup</i> untuk aplikasi Rentau bagian foto kost, <i>rating &amp; review</i> , <i>personal chat</i> , <i>payment process</i> dan <i>user account</i> .  <i>Jobdesc</i> : Membuat dan mendesain <i>mockup</i> , serta mencari referensi untuk membantu dalam proses pembuatan.
34		<i>Mentoring</i> sesi 2	Mengikuti sesi <i>mentoring</i> kedua yang diadakan oleh Skystar dengan membahas revisi dari <i>mockup</i> yang telah dibuat dan oleh mentor.
35		Membuat analisis PESTEL	Berdiskusi dan membuat analisis dari PESTEL  <i>Jobdesc</i> : mencari data yang dapat mendukung kelompok dalam membuat analisis PESTEL.

36	13	Pembelajaran Asinkron <i>Revenue Model</i>	Melakukan pembelajaran asinkron, mengakses materi dan video terkait materi <i>Revenue Model</i>
37		Revisi desain <i>mockup</i>	Melakukan revisi dari mockup yang telah dibuat sebelumnya pada bagian <i>sign up, home menu, rekomendasi kost, page information, contact owner, foto kamar, about kost, rating &amp; review, peraturan kamar, bagian services, cleaning services feature flow.</i>  <i>Jobdesc: membuat dan mendesain mockup, memperbaiki UI agar terlihat lebih menarik.</i>
38	14	Revisi desain <i>mockup</i>	Melakukan revisi dari mockup yang telah dibuat sebelumnya pada bagian <i>user account &amp; settings, room custom feature flow, maintenance services feature flow.</i>  <i>Jobdesc: mendesain ulang mockup bersama tim dan menambah mockup untuk fitur-fitur yang akan diimplementasikan ke dalam aplikasi Rentau.</i>
39		Pembelajaran Asinkron <i>Branding &amp; Marketing</i>	Melakukan pembelajaran asinkron, mengakses materi dan video terkait materi <i>Branding &amp; Marketing</i>
40		Revisi desain <i>mockup</i>	Melakukan revisi dari mockup yang telah dibuat sebelumnya pada bagian <i>join as kozi partner, term &amp; conditions partner</i>

	15		<p><i>kozi, registration and form for joining kozi.</i></p> <p><i>Jobdesc: mendesain ulang mockup bersama tim dan menambah mockup untuk fitur-fitur yang akan diimplementasikan ke dalam aplikasi Rentau.</i></p>
41			Membuat daftar pertanyaan yang akan digunakan dalam survey validasi
42			Membuat Google Form yang akan digunakan sebagai media yang disebarkan kepada target customer
43		Validasi customer ke pihak pemilik kos dan penyewa kos	Menyebarkan google form kepada pemilik dan penyewa kos untuk proses validasi customer
44			Berdiskusi bersama kelompok untuk persiapan melakukan wawancara dan juga membahas hasil validasi customer
45		Interview	<p>Menyiapkan materi pertanyaan dan menghubungi pemilik kos yang akan menjadi narasumber</p> <p><i>Jobdesc: Mencari narasumber dan juga menghubungi narasumber.</i></p>
46			Melakukan wawancara dan <i>brainstorming</i> sesudah wawancara untuk

	16		<p>membahas hasil wawancara dan hasil survey yang telah dilakukan untuk <i>customer validation</i></p> <p><i>Jobdesc:</i> mempersiapkan jadwal bersama narasumber dan juga mempersiapkan zoom sebagai <i>platform</i> yang digunakan untuk melakukan wawancara.</p>
47		Mentoring sesi 3	Mengikuti sesi <i>mentoring</i> ketiga yang diadakan oleh Skystar dengan membahas revisi dari <i>mockup</i> yang telah dibuat dan kegiatan yang dilakukan pada <i>customer validation</i> dan membahas laporan laba rugi dan BEP.
48		Pembelajaran Asinkron <i>Pitch Presentation</i>	Melakukan pembelajaran asinkron, mengakses materi dan video terkait materi <i>Pitch Presentation</i>
49		Revisi laporan laba rugi	Merevisi laporan finansial dan menambahkan rumus BEP di proyeksi finansial
50		Pembuatan <i>prototype</i> aplikasi Rentau dan <i>hyperlink</i>	Revisi dan finalisasi pembuatan <i>prototype</i> beserta <i>hyperlink</i>
51		Proyeksi finansial Rentau tahun ke 2 dan 3	Pembuatan proyeksi finansial untuk tahun ke 2 dan 3 Rentau beroperasi

	17		<i>Jobdesc:</i> membantu membuat proyeksi finansial Rentau untuk operasional tahun ke 3.
52		Merevisi <i>Pitch Deck</i>	Melakukan revisi pada <i>pitch deck</i> dengan menambahkan <i>QR Code</i> untuk melihat <i>prototype</i>  <i>Jobdesc:</i> Melakukan desain ulang kepada <i>pitch deck</i> sesuai arahan dari pembimbing lapangan.
53		Pembelajaran Asinkron <i>Finance, Bootstrapping, and Valuation</i>	Melakukan pembelajaran asinkron, mengakses materi dan video terkait materi <i>Finance, Bootstrapping, and Valuation</i>
54		<i>Mentoring</i> sesi 4	Mengikuti sesi <i>mentoring</i> keempat yang diadakan oleh Skystar dengan membahas apa yang sudah dikerjakan sebelumnya dan persiapan untuk melakukan <i>pitching</i>
55	18	Membuat konten dan <i>copywriting</i> media sosial Rentau	Membuat <i>copywriting</i> dan revisi <i>design</i> yang akan digunakan untuk kebutuhan <i>posting</i> media sosial Instagram.  <i>Jobdesc :</i> Mencari referensi desain untuk keperluan konten.
56		Revisi proyeksi finansial Rentau	Merevisi proyeksi laba rugi untuk proyeksi finansial Rentau

57		Diskusi mengenai laporan untuk Rentau	Melakukan diskusi mengenai materi yang akan dilampirkan ke laporan
----	--	---------------------------------------	--

Tabel 3.1 Detail Pekerjaan yang Dilakukan Dalam MBKM Cluster Kewirausahaan

### 3.5 Uraian Pelaksanaan Kerja Dalam MBKM Kewirausahaan

#### 3.5.1 Proses Pelaksanaan

Berikut adalah uraian lengkap mengenai proyek-proyek yang penulis lakukan selama mengikuti program MBKM Kluster Kewirausahaan.



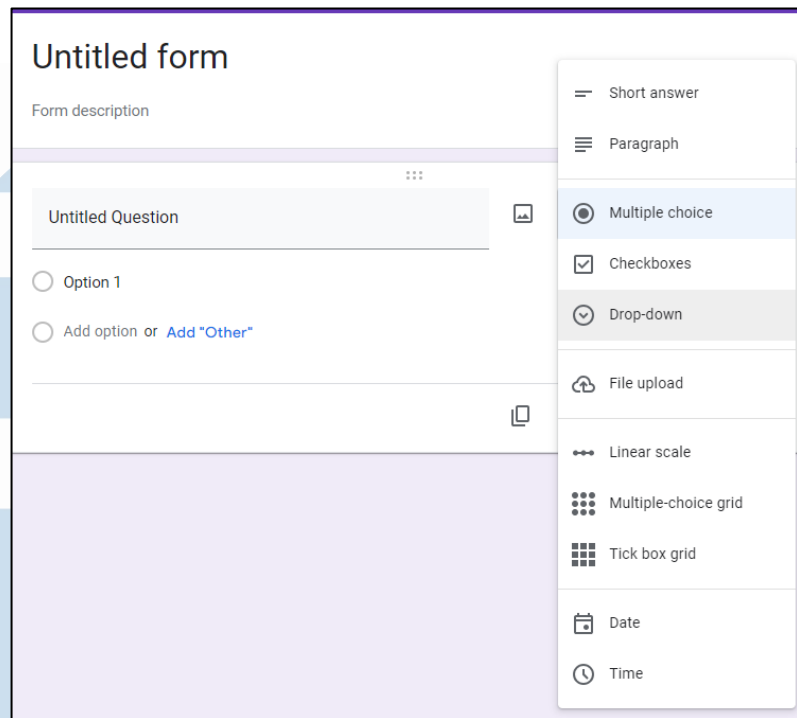
### 3.5.1.1 Penggunaan Google Form sebagai Sarana Survei untuk Validasi Pelanggan

Google Form telah banyak digunakan murid, mahasiswa, institusi pendidikan. hingga perusahaan besar dan ternama untuk melakukan survei, Google Form adalah salah satu platform yang disediakan gratis oleh Google yang memungkinkan para penggunanya untuk membuat formulir digital (*online*) yang biasa digunakan untuk survei, validasi pelanggan, atau mengumpulkan data. Penulis memilih untuk menggunakan Google Form karena dalam melakukan validasi pelanggan, Google Form menyediakan fitur yang dapat membantu dan mempermudah tim dan penulis dalam mengumpulkan dan mengolah data secara lebih efektif.

Alasan utama penulis dan tim memilih Google Form adalah kemudahan dalam penggunaannya/ Google Form memiliki UI (*user interface*) atau antarmuka yang baik dan mudah dimengerti. Dengan begitu pembuatan formulir pun dapat dilakukan dengan cepat dan mudah, mulai dari proses *input* pertanyaan hingga mengatur opsi jawaban semua dapat dilakukan dengan mudah. Selain itu Google Form juga dapat diakses dari *smartphone* hingga komputer, tidak ada batasan selama perangkat tersebut dapat terhubung dan mengakses internet.

Beberapa fitur yang disediakan Google Form seperti fleksibilitas dalam menyediakan jenis pertanyaan yang dapat ditanyakan melalui form. Pengguna Google Form dapat memilih berbagai opsi seperti pilihan ganda, jawaban singkat, *checkbox* (kotak centang), dan lain-lain. Pengguna juga dapat melampirkan foto di pertanyaan jika diperlukan.



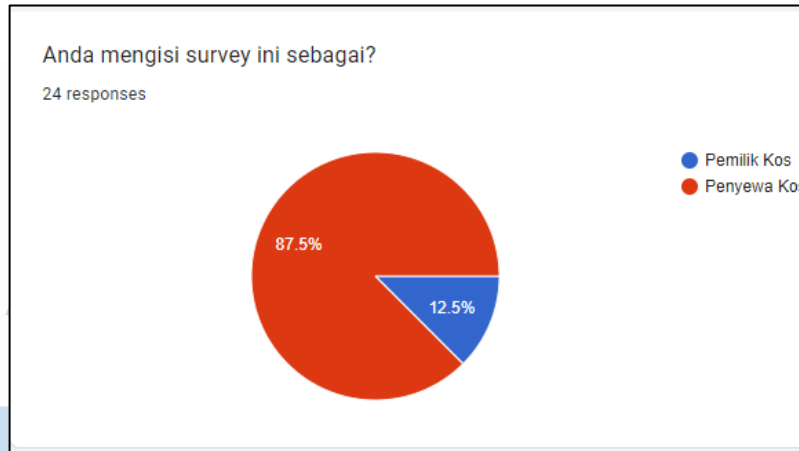


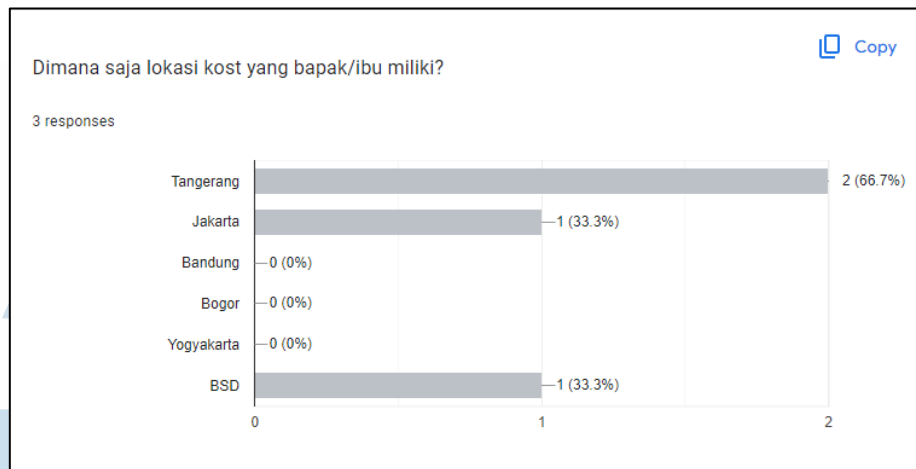
Gambar 3.2 Opsi Jawaban Google Form

Google Form juga dapat menyimpan data yang dikumpulkan secara otomatis, sehingga penulis tidak perlu menghabiskan waktu dan tenaga untuk mengumpulkan data secara manual. Google juga mengintegrasikan atau menghubungkan Google Form ke platform Google Spreadsheet dan juga Google Drive. Integrasi Google Spreadsheet dapat memudahkan pengguna dalam mengonversikan data yang telah dikumpulkan menjadi dalam bentuk tabel. Tentunya hal ini sangat memudahkan tim untuk menganalisis data yang telah dikumpulkan dan secara cepat dapat menyimpulkan hasil dari survei validasi pelanggan yang telah dilakukan.

Berikut adalah hasil survey dan data yang telah dikumpulkan oleh tim Rentau :

1. Pemilik kos



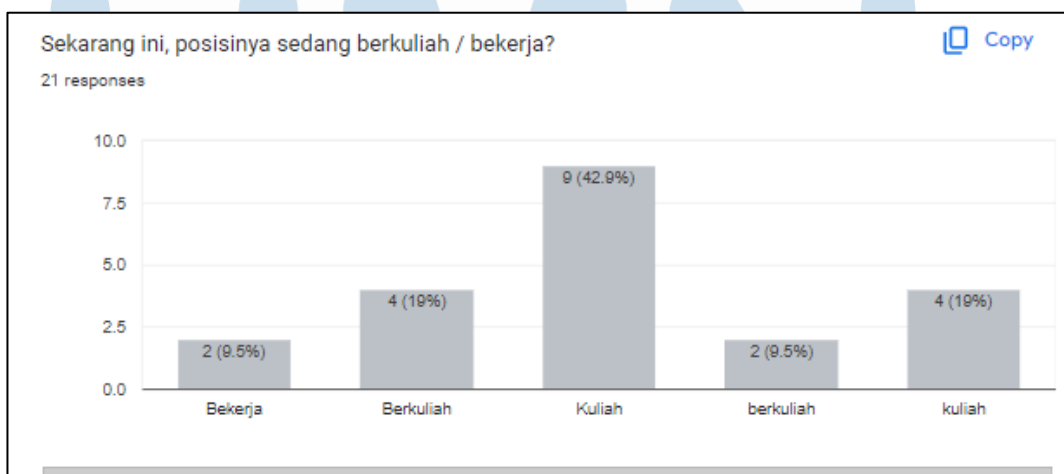


Gambar 3.3 Hasil Survey Pemilik Kos

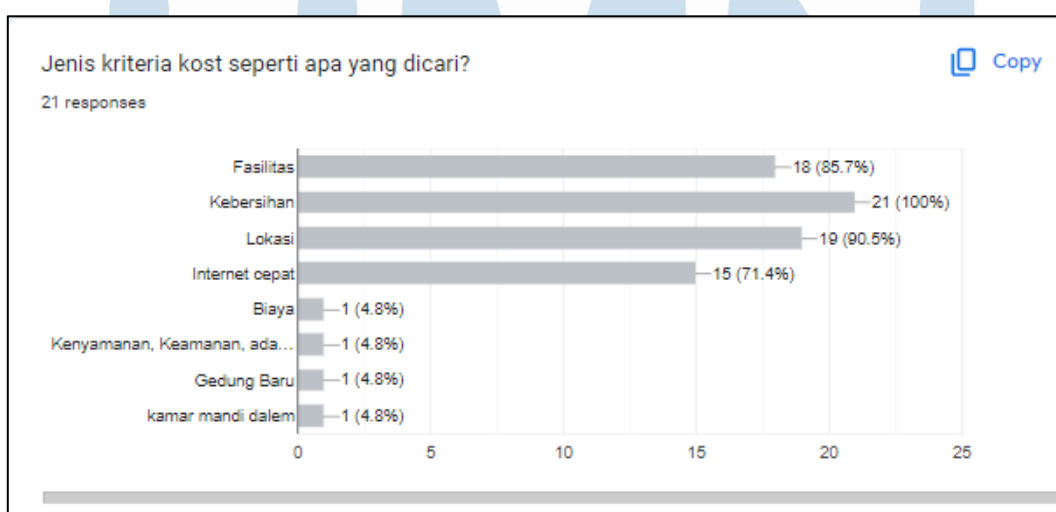
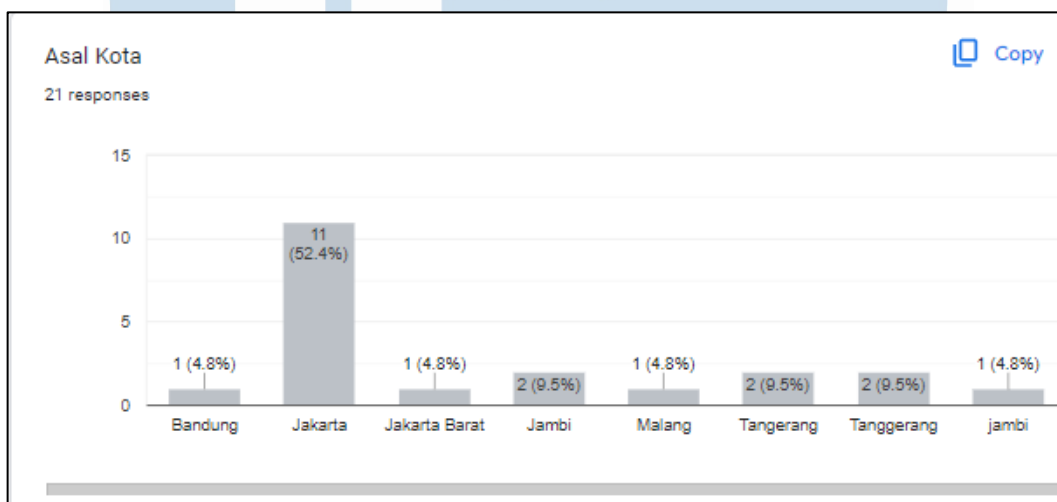
## 2. Penyewa kos



Pelajar / Pekerja	
<b>Nama Lengkap</b>	
20 responses	
Edmund Kurniawan	
louis ardiyanto	
Retno Yulifenia	
Marvin	
hansen	
Abdul Jakir	
Michael Antonius	
Natasya Aleyda Sekar Ayu	
Vanecia Eveline	
<b>E-mail</b>	
21 responses	
edmundwu15@gmail.com	
louis.ardiyanto@student.umn.ac.id	
retno.yulifenia@gmail.com	
marvin.william@student.umn.ac.id	
Arnettagabriela28@gmail.com	
hansen6@student.umn.ac.id	
Abduljakirrrrr@gmail.com	



M U L T I M E D I A  
N U S A N T A R A



N U S A N T A R A



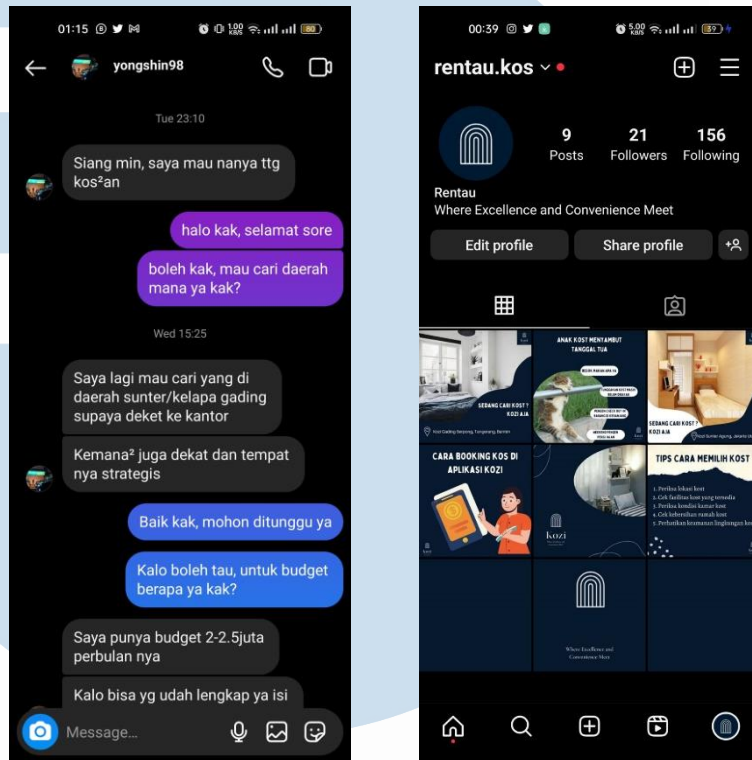
Gambar 3.4 Hasil Survey Penyewa Kos

### 3.5.1.2 Pembuatan Akun Instagram Rentau

Instagram merupakan *platform* yang sangat cocok digunakan sebagai media promosi atau kegiatan pemasaran. Hal ini dikarenakan Instagram memiliki jumlah pengguna yang besar dan juga memiliki *traffic* harian yang tinggi. Dengan jumlah pengguna dan *traffic* yang tinggi, potensi bisnis untuk menjangkau audiens pun akan lebih tinggi dan juga eksposur yang didapatkan pun akan lebih besar pula.

Alasan lainnya, interaksi dan keterlibatan terhadap pengguna sangat tinggi, berbagai fitur interaktif seperti fitur *like*, *comment*, dan *share* memungkinkan bisnis untuk secara langsung berinteraksi kepada audiens. Fitur *chat* yang disediakan Instagram juga dapat menjadi alat yang menunjang bisnis, salah satu contoh penggunaannya adalah pemanfaatan fitur *chat* untuk keperluan *customer service*. Dengan tingginya tingkat keterlibatan ini dapat mendorong *brand awareness* kepada public yang tentu akan mendorong kemajuan *brand* Rentau.

Berikut adalah beberapa gambar akun Instagram milik Rentau dan juga progres kegiatan promosi untuk meningkatkan *brand awareness*:

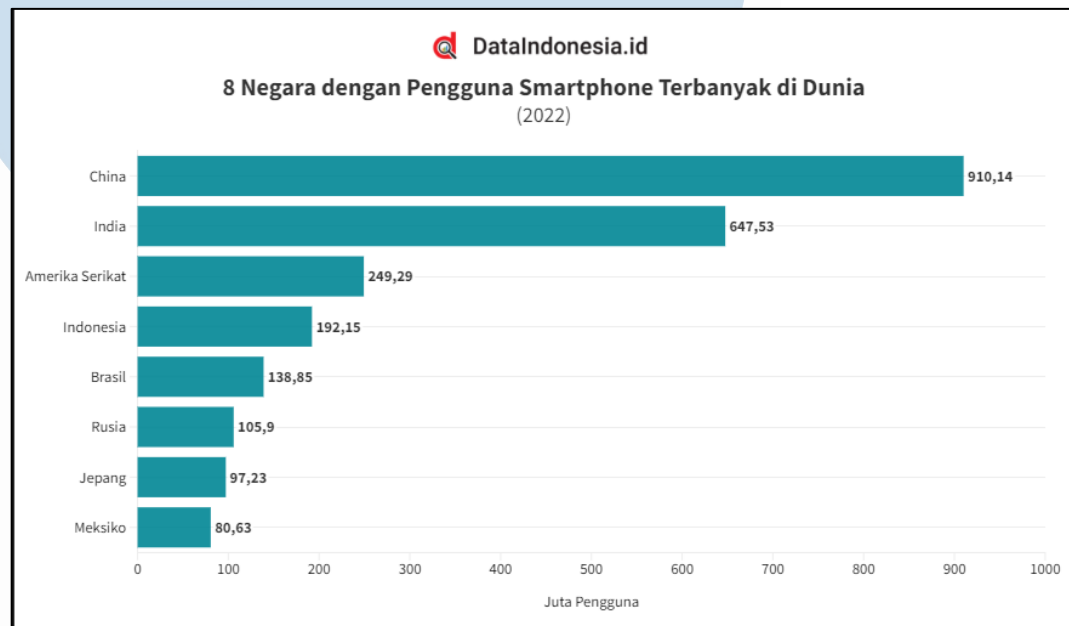


Gambar 3.5 Akun Instagram Rentau

### 3.5.1.3 Pembuatan *Mockup* Aplikasi Rentau

Aplikasi Rentau memiliki perkembangan awal dalam bentuk *Mockup* untuk menunjukkan bagaimana *user* dapat berinteraksi dengan aplikasi. Pembuatan *mockup* ini merupakan hal yang sangat penting dalam perencanaan pembuatan aplikasi. Hal ini dikarenakan dengan adanya *mockup* kita dapat memperkirakan UI dari aplikasi sebenarnya dan kita dapat memperbaiki desain sebelum aplikasi direalisasikan.

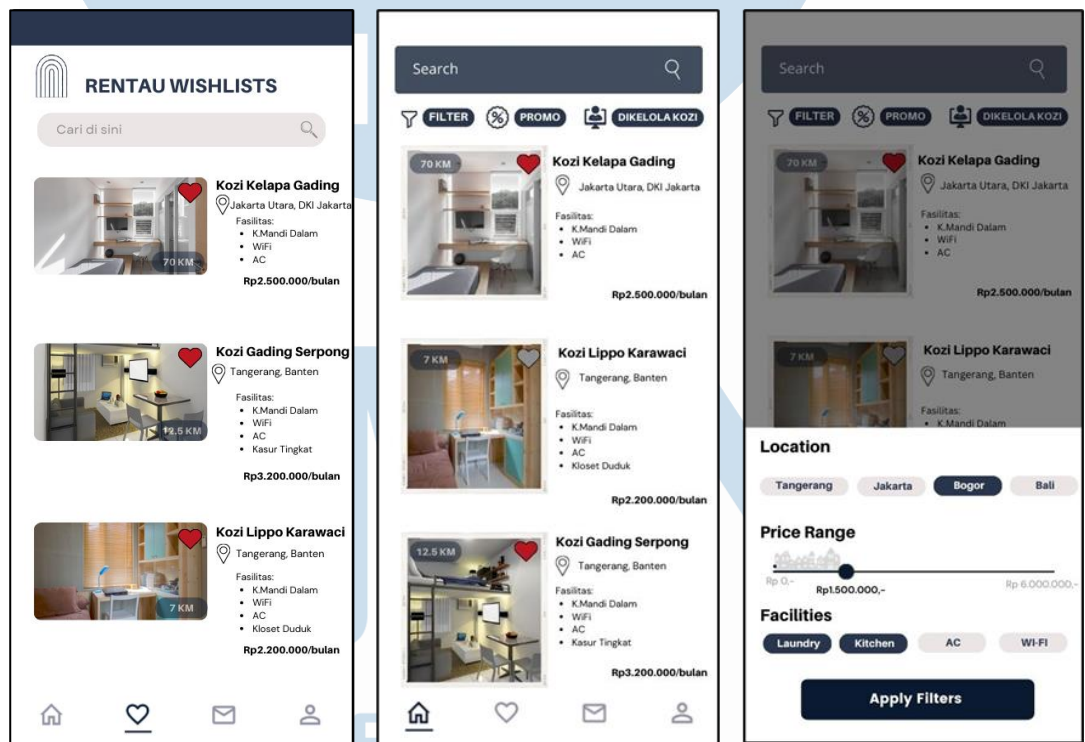
Selain itu, pembuatan aplikasi dapat memberikan banyak keuntungan bagi Rentau. Pertama, aplikasi dapat memberikan akses yang mudah dan cepat bagi pengguna untuk mendapatkan produk atau layanan yang disediakan oleh Rentau. Lalu, dengan aplikasi pula Rentau dapat menggapai pangsa pasar yang lebih luas, hal ini didukung oleh jumlah pengguna *smartphone* yang sangat banyak di Indonesia. Berdasarkan data dari DataIndonesia.id, Indonesia menduduki peringkat nomor 4 negara dengan pengguna *smartphone* terbanyak di dunia dengan angka sekitar 192.150.000 pengguna.



Gambar 3.6 Peringkat Negara dengan Pengguna Smartphone Terbanyak



Aplikasi yang baik harus memiliki *user interface* (UI) yang menarik pula. Desain yang estetik dan dapat mudah dipahami akan memberikan pengguna pengalaman yang menyenangkan pula pada saat menggunakan aplikasi. UI yang baik dapat meningkatkan retensi pengguna dan meningkatkan kepuasan pelanggan pula. Menurut Jongmans et al. (2022), efisiensi kerja aplikasi dan juga *user interface* (UI) yang baik dan menarik akan berpengaruh kepada kemauan pengguna untuk menggunakannya. Dengan UI yang dirancang dengan baik dan juga berfungsi dengan baik pula, pengguna akan merasa puas dan kemungkinan untuk menggunakannya kembali pun akan tinggi.



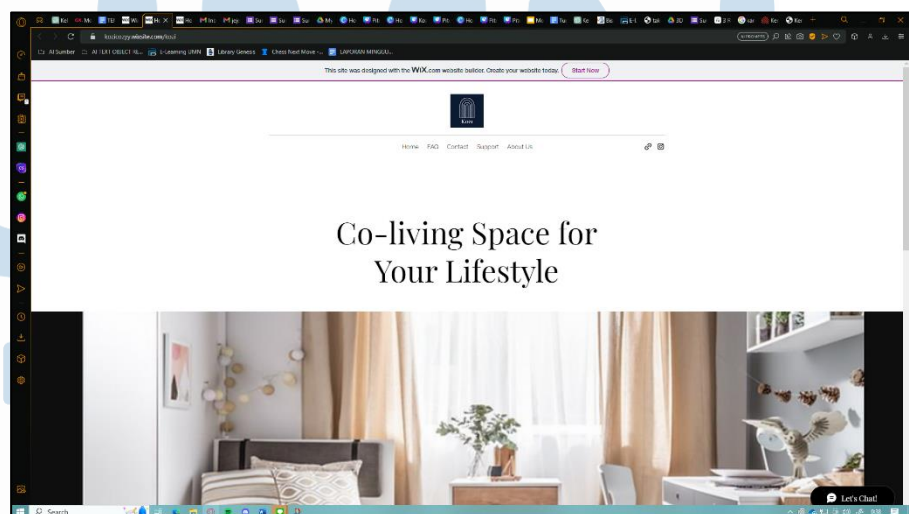
Gambar 3.7 UI Aplikasi Rentau

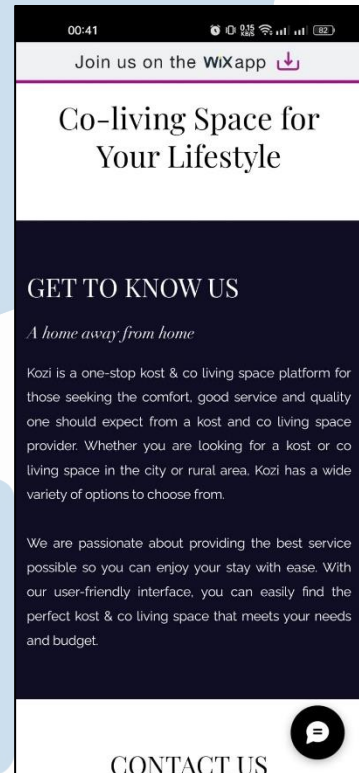
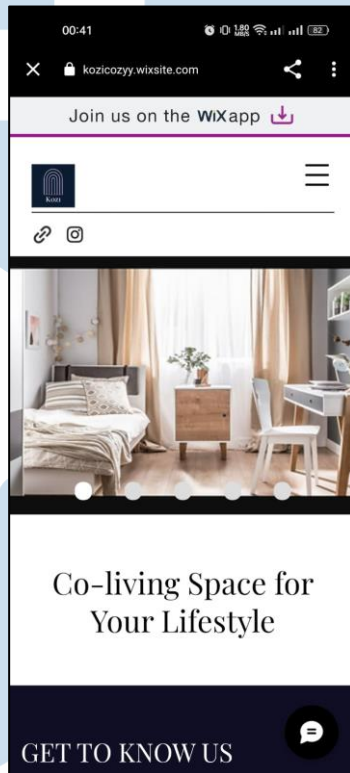
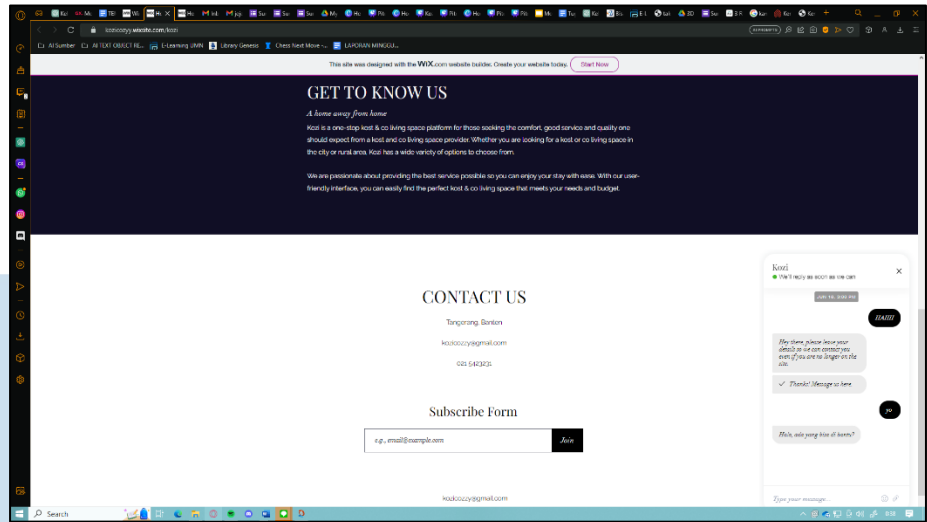
### 3.5.1.4 Proses Design dan Publikasi Website Rentau

Pembuatan *website* sangat penting untuk bisnis berbasis *startup*. Pertama, *website* adalah garda depan atau lapisan pertama bagi calon pelanggan atau mitra, maupun investor untuk memperoleh informasi mengenai bisnis. Dengan *website*, *startup* dapat memperkenalkan dan memberikan semua informasi penting dan juga memberikan informasi mengenai kontak maupun akun *social media* bisnis.

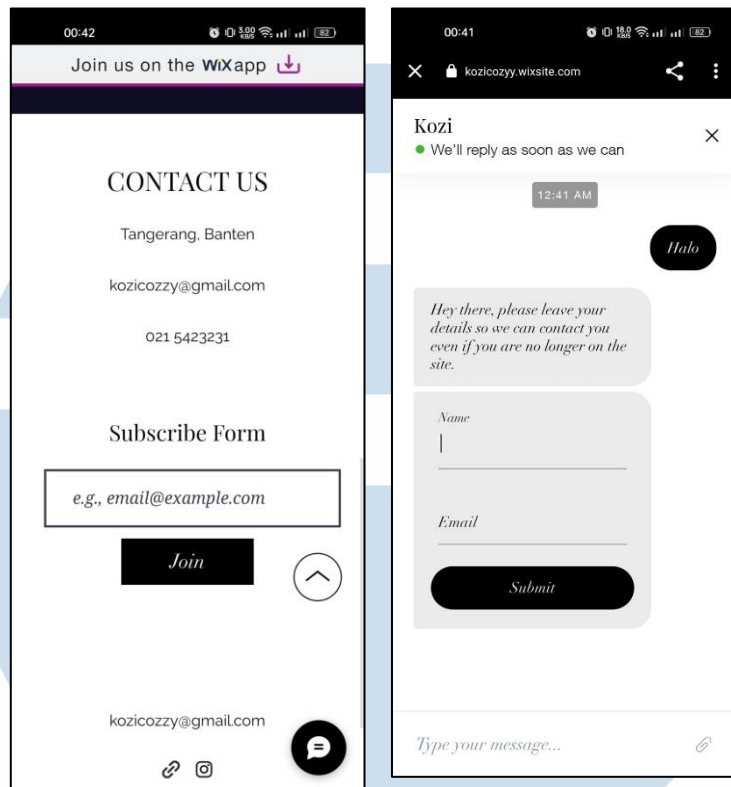
*Website* juga dapat meningkatkan visibilitas dan juga sebagai alat untuk menunjukkan kredibilitas dan juga kepercayaan dari publik. Hal ini dikarenakan *website* memberikan kesan yang positif kepada para pengunjung dan dapat membangun kepercayaan terhadap bisnis.

Hal inilah yang menjadi alasan penulis dan tim untuk mendirikan *website* untuk Rentau. Selain itu penulis juga mengintegrasikan fitur chat pada *website* agar pengunjung dapat secara langsung berinteraksi dengan tim Rentau.



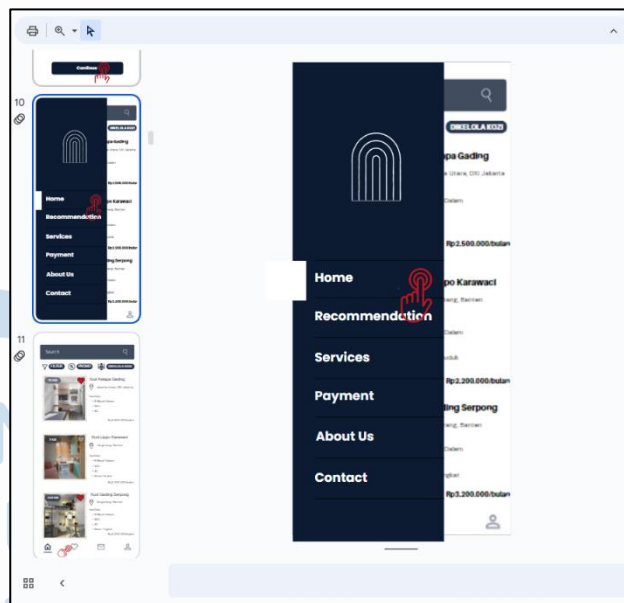


UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA



Gambar 3.8 Halaman Website Rentau

### 3.5.1.5 Pembuatan Prototipe Aplikasi Rentau



Gambar 3.9 Proses Pembuatan Prototipe

Setelah perancangan *mockup* dan juga *mockup* telah divalidasi oleh pembimbing lapangan Program MBKM Kluster Kewirausahaan, penulis dan tim pun langsung masuk ke tahap pembuatan prototipe. Tahap ini penting karena prototipe memungkinkan tim untuk menguji sekaligus memvalidasi desain dan juga menentukan apa saja yang harus di ubah agar dapat memastikan desain sudah matang untuk lanjut ke tahap pengembangan selanjutnya.

Dalam pengembangan ini, penulis dan tim setuju untuk memanfaatkan fitur *hyperlink* pada Google Slide untuk menjadi sarana merealisasikan prototipe dari desain yang telah dibuat. Dengan begitu penulis pun dapat secara langsung melakukan percobaan terhadap prototipe untuk mendapatkan masukan lebih mengenai apa saja yang harus diperbaiki.

### **3.5.2 Kendala yang Ditemukan**

Selama mengikuti Program MBKM Kewirausahaan, penulis dan tim kebanyakan mengalami permasalahan mengenai waktu. Karena tim dan penulis berasal dari jurusan peminatan yang berbeda dan juga masing-masing anggota memiliki kelas yang harus dihadiri, maka untuk menentukan waktu yang tepat untuk melakukan diskusi kelompok ataupun *brainstorming* menjadi kesulitan tersendiri.

### **3.5.3 Solusi atas Kendala yang Ditemukan**

Dalam Upaya untuk meningkatkan produktivitas yang hilang, maka penulis dan tim memutuskan untuk memilih solusi yang cukup sederhana, yaitu menentukan jadwal diskusi. Tentunya solusi ini akan sangat membantu untuk memastikan semua anggota tim dapat berkumpul secara efektif dan menghindari bentrok jadwal.

## BAB IV

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 4.1 Kesimpulan

Selama menjalani Program MBKM Kewirausahaan, penulis memperoleh banyak pengetahuan dan pengalaman yang sangat berharga. Penulis belajar banyak mengenai cara membuat *website*, proses pembuatan aplikasi dan juga *prototyping* aplikasi. Tidak hanya itu saja, penulis juga belajar banyak mengenai cara merancang desain tampilan dan juga fungsi aplikasi yang menarik. Aplikasi yang berfungsi dengan baik dan juga menarik dapat membantu mendapatkan dukungan hingga pendanaan dalam proyek wirausaha. Hal ini dikarenakan investor cenderung akan melihat potensi bisnis yang kuat dari aplikasi tersebut dan aplikasi tersebut memiliki *value* yang tinggi pula. Penulis juga belajar banyak mengenai cara bekerja dalam tim yang efektif dan juga berkolaborasi bersama anggota tim membantu penulis untuk melatih kemampuan dalam memecahkan masalah dan juga berkomunikasi yang baik.

Presentasi yang baik dan benar terbukti efektif dalam membantu mendapatkan dukungan hingga pendanaan dalam proyek wirausaha. Selama mengikuti program ini, penulis mendapatkan pemahaman mendalam mengenai cara membuat *pitch deck* yang baik dan benar, namun juga menarik. Dengan semua pengetahuan baru ini, penulis menjadi lebih percaya diri dalam menghadapi tantangan dan meraih peluang kewirausahaan di dunia nyata.

#### 4.2 Saran

Bagian ini berisi saran yang penulis berikan bagi:

##### 1) Perusahaan

Penulis menyarankan Skystar Ventures untuk menjalin kolaborasi atau bermitra dengan *startup* atau perusahaan lain yang berhubungan dengan kewirausahaan, seperti melakukan mini *podcast* atau zoom pembelajaran

dari perusahaan atau *startup* partner. Sehingga peserta Program MBKM Kewirausahaan dapat menerima inspirasi dan *insight* yang baru. Dengan begitu Skystar Ventures dapat menarik lebih banyak lagi kandidat yang ingin mengikuti Program MBKM Kewirausahaan di waktu yang mendatang.

2) **UMN**

UMN dapat mengadakan kegiatan *workshop* atau *event* yang bertema kewirausahaan. Dengan mengadakan kegiatan tersebut, UMN dapat menyediakan wadah bagi para mahasiswa/i yang memiliki *passion* yang tinggi dalam kewirausahaan untuk mengembangkan bakat dan semangat kewirausahaan mereka. Selain itu, secara tidak langsung UMN mempromosikan citra yang positif sebagai lembaga pendidikan yang menjunjung tinggi jiwa kewirausahaan.

3) **Mahasiswa lain yang akan mengambil MBKM Cluster Kewirausahaan**

Penulis menyarankan mahasiswa/i lain yang ingin mengikuti MBKM *Cluster* Kewirausahaan untuk mempelajari *basic* dalam mendesain web dan aplikasi, juga pemahaman mengenai cara presentasi yang efektif, baik, dan benar. Selain itu, penulis juga menyarankan untuk memiliki kemampuan manajemen waktu yang baik, mengingat banyaknya materi yang harus dipelajari dan dipraktikkan secara langsung.

U N I V E R S I T A S  
M U L T I M E D I A  
N U S A N T A R A