

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang MBKM Kewirausahaan

Dilansir dari situs kemdikbud.go.id, Program Merdeka Belajar – Kampus Merdeka (MBKM) adalah sebuah inovasi yang dibuat oleh Kemendikbudristek dan diluncurkan sebuah kebijakan untuk mentransformasi sistem Pendidikan tinggi di Indonesia untuk menghasilkan lulusan yang relevan. Dalam pelaksanaannya, program ini dibagi menjadi beberapa jenis kegiatan antara lain Magang Bersertifikat, Studi Independen, Kampus Mengajar, *Indonesian International Student Mobility Awards (IISMA)*, Pertukaran Mahasiswa Merdeka, Membangun Desa (KKN Tematik), Proyek Kemanusiaan, Riset atau penelitian, dan Wirausaha. Program Wirausaha Merdeka atau MBKM Kewirausahaan merupakan sebuah program baru yang memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk belajar dan mengembangkan diri menjadi calon *entrepreneur* melalui aktivitas pembelajaran dan praktek yang ada (Kemendikbudristek, 2022). Alasan penulis tertarik dan memilih kegiatan ini adalah karena dapat belajar dan mengasah jiwa kewirausahaan, melatih kemampuan manajerial bisnis, serta memberikan pengalaman untuk berwirausaha mandiri.

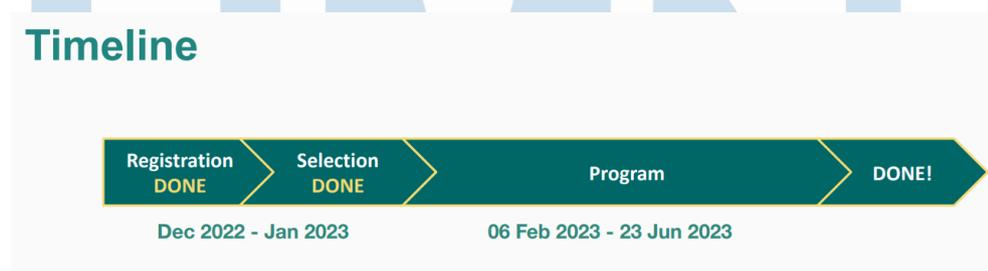
Dalam pelaksanaan program MBKM Kewirausahaan ini, penulis memiliki sebuah ide bisnis. Ide bisnis tersebut adalah penyediaan aplikasi dalam bentuk *marketplace* yang bernama Kozi. Menurut Opiida (2014) E-marketplace adalah media online berbasis internet tempat melakukan kegiatan bisnis dan transaksi antara pembeli dan penjual. Kegiatan kewirausahaan ini bergerak di bidang properti dan teknologi yaitu penyediaan tempat akomodasi berupa kost. Aplikasi Kozi dapat menghubungkan para penyewa dan pemilik kost sehingga dapat mempermudah transaksi jual sewa kamar kost. Ide ini muncul berdasarkan tren dan hasil riset pasar yang ada di kota-kota besar di Indonesia dimana harga sebuah tempat tinggal dari tahun ke tahun semakin tinggi. Selain itu, pada masa pasca pandemi ini juga setiap masyarakat sudah kembali beraktivitas secara *full offline* sehingga terdapat sebuah

kebutuhan akan tempat tinggal yang menjadi peluang bagi penulis untuk menjalankan ide bisnis yang dimiliki.

1.2 Maksud dan Tujuan MBKM Kewirausahaan

Dalam pelaksanaan program MBKM Kewirausahaan ini, ide bisnis yang diajukan oleh penulis adalah dalam bentuk sebuah aplikasi yang bernama Kozi. Dalam pembuatan ide bisnis ini, penulis melihat bahwa pada masa pasca pandemi, terdapat permasalahan yang ada di masyarakat yaitu kesulitan dalam mencari dan mendapatkan tempat-tempat kost beserta informasi-informasi yang dibutuhkan oleh penyewa dan kesulitan dalam melakukan pembayaran dikarenakan minimnya metode pembayaran yang tersedia. Maka dari itu, dengan hadirnya aplikasi Kozi, diharapkan dapat bermanfaat dan tentunya dapat membantu mengatasi permasalahan yang ada. Tujuan dari aplikasi ini adalah sebagai media perantara yang dapat mempermudah dan membantu para mahasiswa, pekerja atau siapa saja yang ingin mencari dan membutuhkan tempat tinggal sementara seperti kost dalam melakukan transaksi. Melalui aplikasi Kozi, para penyewa dapat dengan mudah mendapatkan informasi terkait tempat kost yang tersedia baik itu dari segi lokasi, fasilitas, dan juga harga.

1.3 Deskripsi Waktu dan Prosedur Dalam MBKM Kewirausahaan



Gambar 1.1 Jadwal pelaksanaan program MBKM Kewirausahaan

(sumber: Skystar Ventures, 2023)

Program MBKM Kewirausahaan yang ada di kampus UMN dilaksanakan oleh Skystar Ventures dan memiliki jumlah waktu kerja 800 jam. Skystar Ventures merupakan sebuah inkubator bisnis yang didirikan oleh Universitas Multimedia

Nusantara sebagai wadah bagi para mahasiswa yang ingin mengembangkan bisnisnya dan belajar mengenai kewirausahaan. Skystar Ventures bertugas melakukan koordinasi dalam pelaksanaan MBKM Kewirausahaan dari awal dijalankan program ini hingga akhir. Proses registrasi dan seleksi dilaksanakan bulan Desember 2022 sampai Januari 2023. Program ini nantinya akan dilaksanakan selama 5 bulan mulai dari bulan Februari hingga Juni 2023 nanti.



Gambar 1.2 Tahapan program MBKM Kewirausahaan

(sumber: Skystar Ventures, 2023)

Adapun tahapan program MBKM Kewirausahaan dibagi menjadi 3, antara lain tahap *Idea Validation*, *Product Validation*, dan *Business Validation*. Pada setiap minggunya, para mahasiswa diberikan pembekalan materi bisnis dengan topik yang berbeda. Berikut ini adalah keseluruhan topik yang diberikan sebagai bahan pembelajaran mahasiswa yang mengikuti program ini.

1. *Idea Validation* (Pembekalan materi dilakukan pada bulan Februari – Awal Maret 2023).

- *Settings the Metrics and Goal* (14 Feb)

Poin pencapaian: Mahasiswa mampu menentukan *metrics* dan tujuan yang ingin dicapai dalam ide bisnis yang diajukan.

- *Team & Leadership* (27 Feb)

Poin pencapaian: Mahasiswa mampu bekerja sama bersama tim dengan dan memiliki kemampuan kepemimpinan dalam pelaksanaan program.

- *Customer Development* (14 Mar)

Poin pencapaian: Mahasiswa mengetahui target customer yang dituju dalam ide bisnisnya serta mengetahui analisis pasar di industri terkait.

2. *Product Validation* (Pembekalan materi dilakukan pada bulan Maret – April 2023)

- *Value Proposition Canvas + Competitor Analysis* (20 Mar)

Poin pencapaian: Mahasiswa dapat menjelaskan apa saja manfaat dari ide bisnis yang diajukan serta dapat memahami analisis kompetitor di bidang usaha yang sejenis.

- *Business Model Canvas* (27 Mar)

Poin pencapaian: Mahasiswa mampu memetakan konsep bisnis dan aspek penting lainnya dari model bisnis yang diajukan.

- *Rapid Prototyping & Product Development* (11 Apr)

Poin pencapaian: Mahasiswa dapat mengembangkan produk ide bisnisnya dengan baik serta dapat membuat tiruan model agar mudah dipahami.

3. *Business Validation* (Pembekalan materi dilakukan pada bulan Mei – Juni 2023)

- *Revenue Model* (8 Mei)

Poin pencapaian: Mahasiswa mampu mengetahui bagaimana bisnis yang diajukannya tersebut dapat menghasilkan keuntungan.

- *Branding & Marketing* (22 Mei)

Poin pencapaian: Mahasiswa mampu membuat citra merk dan melakukan promosi bisnis yang diajukan.

- *Pitch Presentation* (5 Jun)

Poin pencapaian: Mahasiswa dapat mengkomunikasikan ide bisnisnya dengan baik kepada calon investor.

- *Bootstrapping, Valuation & Fundraising* (12 Jun)

Selain itu, para mahasiswa juga diberikan tugas untuk membuat *Pitch Deck* dan *Prototype* yang berisikan garis besar ide bisnis beserta tampilan yang sudah diajukan sebelumnya. Dilansir dari situs glints.com, *Pitch Deck* adalah sebuah presentasi singkat yang menjelaskan gambaran umum mengenai sebuah rencana bisnis. Sedangkan menurut Sidik (2013), *Prototype* didefinisikan sebagai alat yang memberikan ide bagi pembuat maupun pengguna potensial tentang cara sistem berfungsi dalam bentuk lengkap, dan proses untuk menghasilkan sebuah *prototype* adalah *prototyping*. Di setiap bulan juga, setiap mahasiswa yang mengikuti program, akan mengikuti sesi mentoring yang diadakan oleh pihak Skystar Ventures bersama dengan tim masing-masing. Mentoring ini bertujuan untuk membahas dan memberikan umpan balik kepada mahasiswa agar ide bisnis dapat dikembangkan lebih baik lagi sebelum kegiatan presentasi (*pitching*) kepada para investor sebagai bentuk dari ujian tengah dan akhir semester program MBKM Kewirausahaan.

1.4 Rumusan masalah

Kozi memiliki 2 sisi *customer*, antara lain para penyewa dan pemilik kost. Maka berdasarkan latar belakang dan rencana ide bisnis yang sudah dijelaskan sebelumnya, berikut ini beberapa rumusan masalah yang ada terkait ide bisnis Kozi:

1. Apakah para penyewa kost mengalami kesulitan dalam mencari tempat akomodasi yang sesuai?
2. Apakah para pemilik kost mengalami kesulitan dalam mempromosikan kamar yang sedang kosong?
3. Apakah para penyewa dan pemilik kost mengalami kesulitan dalam bertransaksi jual sewa kamar dengan metode tunai?

Dari permasalahan diatas, maka Kozi akan menghadirkan sebuah aplikasi dengan berbagai fitur yang dapat membantu kedua belah pihak customer. Fitur-fitur tersebut antara lain fitur pencarian kost, fitur informasi kost, fitur metode pembayaran yang beragam, fitur pengingat pembayaran bila jatuh tempo dan fitur *chat personal*.

1.5 Tujuan Program

Dalam pelaksanaannya, program MBKM Kewirausahaan memiliki tujuan. Tujuan tersebut antara lain adalah sebagai berikut.

- Mahasiswa mampu memiliki kompetensi dasar di bidang kewirausahaan sesuai dengan ide masing-masing yang diajukan.
- Mahasiswa memiliki wawasan dan keterampilan dalam bekerja sama untuk menyelesaikan tugas yang diberikan seperti pembuatan *pitch deck* dan *prototype* bisnis.
- Mahasiswa dapat mengkomunikasikan ide bisnisnya dan mampu melakukan *pitching* kepada *investor* dan *founder startup* Indonesia.
- Mahasiswa memiliki jiwa kewirausahaan, soft skills, dan kemampuan manajerial dalam berinovasi dan berkolaborasi untuk melakukan kegiatan wirausaha.

1.6 Manfaat

Melalui program MBKM Kewirausahaan ini, ide bisnis penulis yaitu aplikasi kost yang bernama Kozi dan akan memiliki manfaat bagi para *target customer* yang ada. *Target customer* tersebut adalah penyewa dan pemilik kost. Melalui aplikasi ini, diharapkan bagi para penyewa kost akan merasa terbantu dengan fitur-fitur yang dihadirkan Kozi sehingga dapat mempermudah mereka dalam hal pencarian kost sesuai dengan kriteria beserta proses pembayarannya yang aman. Sedangkan untuk para pemilik kost yang bekerja sama dengan Kozi sebagai mitra, akan merasa terbantu dalam mempromosikan kamar yang sedang kosong beserta pengelolaannya sehingga lebih teratur dan aman. Dengan demikian, maka di masa depan nanti setiap pemilik kost dapat menjalankan usahanya dengan baik dan perusahaan Kozi berpeluang untuk menciptakan lapangan kerja yang baru serta mengurangi potensi tingkat pengangguran.