

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang MBKM Kewirausahaan

Kembalinya kegiatan luring di Indonesia setelah transisi pandemi Covid- 19 menjadi perhatian utama di seluruh Indonesia. Banyak masyarakat dari daerah, seperti di Jakarta, kembali merantau ke kota-kota besar karena perlu melanjutkan pekerjaan atau pendidikan secara luring. Aktivitas orang yang meningkat tersebut memicu persaingan dalam mencari akomodasi yang sesuai dengan kriteria mereka.

Industri kos-kosan pasca pandemi mengalami transformasi yang signifikan. Pengelola kost-kostan beradaptasi dengan situasi baru dan menawarkan kostnya untuk menjawab permintaan pelanggan. Meningkatnya kebutuhan akan fasilitas yang aman dan higienis mendorong industri kos-kosan untuk menyesuaikan strategi pemasaran dan layanan. Dalam kondisi pasca pandemi, industri kos-kosan terus bergerak maju dengan pemilik kost mencari cara dalam hal yang bisa membantu mereka agar mendapatkan keuntungan maksimal yang juga sesuai dengan upaya untuk memenuhi kebutuhan dan harapan pelanggan.

Pada industri properti, khususnya indekost/kost, ini juga memiliki pangsa pasar yang besar pada masa transisi dari Covid-19 ini karena banyak orang, terutama para perantau, mencari kost sebagai tempat tinggal. Dalam menghadapi masalah yang dihadapi oleh perantau dan melihat potensi pasar yang besar, munculah ide yang dapat mengubah peluang ini menjadi solusi untuk mempermudah pencarian dan pemesanan kost sesuai dengan kriteria yang diinginkan.

Ide tersebut kemudian dipastikan dengan melakukan validasi kepada pemilik kost dan pengguna kost melalui wawancara dan survei. Hasil dari wawancara dan survei tersebut disimpulkan bahwa pemilik kost benar merasakan

kesulitan ketika sedang menyewakan kamar yang kosong, begitu juga dengan pengguna kost yang pada proses pencarian kost membutuhkan waktu untuk mendapat informasi dan kriteria yang diinginkan. Lalu dengan solusi yang ditawarkan oleh ide bisnis ini, pemilik kost pun merasa bahwa dia mungkin dapat terbantu dalam menyewakan kamar kostnya. Begitu juga dengan pengguna kost yang dari 21 responden merasa kesulitan mencari kost yang sesuai dengan kriteria seperti kebersihan, fasilitas dan lokasi yang tepat.

Berdasarkan validasi ide bisnis tersebut, munculah usaha untuk mengembangkan platform booking kost yang diberi nama Kozi. Ide bisnis ini muncul karena melihat peluang yang ada dalam industri kost-kostan pasca pandemi Covid-19. Maka dari ide tersebut membutuhkan perencanaan yang baik dan terarah dalam upaya mengembangkan bisnis ini. Saat ini, Kozi telah mengalami perkembangan dari konsep awal menjadi sebuah ide bisnis yang perlu direncanakan dengan lebih matang agar dapat diwujudkan. Oleh karena itu, bergabung dengan MKBM Kewirausahaan akan membantu dalam menyempurnakan ide bisnis dan membuat pitch deck untuk menarik minat investor.

1.2 Deskripsi Waktu dan Prosedur Dalam MBKM Kewirausahaan

Dalam melaksanakan MBKM Kewirausahaan ini waktu kerja yang perlu dicapai sebelum mengikuti UTS adalah 200 jam kerja dan laporan magang mencapai bab 3, kemudian untuk mengikuti UAS adalah 800 jam kerja dan menyelesaikan laporan magang hingga bab 4. Untuk prosedur yang perlu dilakukan dalam proses pendaftaran sampai selesainya MBKM Kewirausahaan ini, yaitu:

1. Mengisi formulir untuk mengikuti MBKM Kewirausahaan yang diberikan oleh Skystar Ventures
2. Melakukan registrasi di *website* merdeka.umn.ac.id
3. Menunggu persetujuan dari PIC
4. Mengisi *daily task* pada setiap kegiatan yang dilakukan dengan syarat mencapai 800 jam

5. Melakukan program, materi dan tugas yang telah diberikan oleh Skystar Venture
6. Mengikuti bimbingan bersama dosen pembimbing dalam menyelesaikan laporan magang
7. Mengikuti UTS dengan mempresentasikan *Pitch Deck* yang telah dibuat kepada *founder startup* dan *investor*
8. Mengikuti UAS dengan mempresentasikan *Pitch Deck* yang telah direvisi kepada *founder startup* dan *investor*

1.3 Rumusan Masalah

Laporan MBKM Kewirausahaan ini ditulis untuk mengetahui proses pelaksanaan rancangan dan pengembangan bisnis dari proyek yang dipilih. Dilihat dari adanya permasalahan dalam mencari tempat akomodasi yaitu kost, maka perlu dibuatnya solusi terhadap permasalahan tersebut. Dalam kasus ini, ide bisnis yang akan dibuat yaitu menyediakan *platform* untuk melakukan pemesanan kost dengan informasi yang lengkap sesuai dengan kriteria yang diinginkan. Laporan ini akan mengkaji mengenai masalah sebagai berikut.

1. Penyewa kost kesulitan dalam mencari informasi terkait kost yang tersedia untuk disewa.
2. Penyewa kost sulit untuk mendapatkan harga yang tepat sesuai dengan fasilitas kost.
3. Pemilik kost kesulitan untuk mencari calon penyewa kost.
4. Pemilik kost kesulitan untuk mempromosikan kamar yang sedang kosong.

1.4 Tujuan Program

Berdasarkan rumusan masalah yang telah ditentukan, tujuan dari program MBKM Kewirausahaan ini adalah sebagai berikut.

1. Mematangkan ide bisnis dalam menjawab permasalahan yang dialami oleh pemilik dan penyewa kost.
2. Merancang ide bisnis terhadap permasalahan yang ada serta dibuat ke dalam *pitch deck*.

3. Melakukan *pitching* kepada *investor* dan *founder* startup tentang ide bisnis yang telah dirancang.

1.5 Manfaat

Manfaat dari penciptaan produk pada program MBKM Kewirausahaan secara praktis diharapkan dapat memberi manfaat bagi pihak-pihak berikut ini. (1) bagi penulis dan tim, dapat terus mengasah jiwa entrepreneur, soft skills dan meningkatkan kompetensi untuk menganalisa dalam melihat peluang usaha dari masalah yang coba diselesaikan, (2) bagi Skystar Venture, dapat menjadi inkubator untuk terus mengembangkan produk yang dibuat, (3) bagi masyarakat, dapat menjawab permasalahan dalam kesulitan mencari tempat akomodasi yang sesuai dengan kriteria.

UMMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA