

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang MBKM Cluster Kewirausahaan

Perkembangan perekonomian setiap Negara dipengaruhi oleh tingkat SDMnya dan jumlah pengangguran. Indonesia sendiri memiliki jumlah tenaga kerja yang sangat banyak namun tidak dapat dihindari masih bFanyaknya pengangguran yang dikarenakan minimnya lapangan pekerjaan dan kualitas tenaga kerja itu sendiri. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (2023) “Komposisi angkatan kerja pada Agustus 2023 terdiri dari 139,85 juta orang penduduk yang bekerja dan 7,86 juta orang pengangguran” (Liputan6, 2023). Indonesia memang memiliki tenaga kerja yang banyak namun salah satu faktor adanya pengangguran adalah kualitas tenaga kerja itu sendiri.

Indonesia kini sudah memasuki era industri 4.0 yang dimana sekarang Indonesia memasuki perekonomian *digital* yang ditunjukkan dengan mulai munculnya *startup*. Pertumbuhan *startup* di Indonesia menduduki peringkat pertama di wilayah Asia Tenggara. Hal ini berdasarkan data Startup Ranking per 14 Juni 2023 yang menunjukkan ada 2,483 *startup* di Indonesia. Munculnya banyak perusahaan baru menciptakan potensi lapangan pekerjaan yang banyak dan dapat membantu pertumbuhan ekonomi kreatif di Indonesia. Namun faktanya, angka kegagalan *startup* di seluruh dunia bisa mencapai 90% (Widayawan & Santosa, 2018). Kegagalan suatu perusahaan memiliki banyak faktor, namun salah satu faktornya adalah rendahnya sumber daya manusia yang dimiliki oleh sebuah *startup* (Afdi & Purwanggono, 2017).

Kebutuhan untuk mendapatkan sumber daya manusia yang berkualitas ini membuat perusahaan *startup* mencari posisi magang yang mungkin memberi kesempatan untuk menemukan bakat muda yang berpotensi. Dari sisi pandang mahasiswa sendiri, mereka membutuhkan kesempatan magang untuk mendapatkan pengalaman praktis yang sesuai dengan minat dan studi mereka. Hal tersebut juga

dapat menguntungkan dari sisi perusahaan *startup* yang mencari sumber daya murah dan berkualitas yang sesuai dengan kebutuhan mereka. Dalam konteks ini terdapat kebutuhan yang saling membutuhkan antar perusahaan dan mahasiswa.

Fasilitas penghubung antar pencari kerja dan penawar pekerjaan sudah ada dibentuk oleh perusahaan - perusahaan swasta seperti, LinkedIn, Glassdoor, Indeed, dll. Banyaknya platform membuat banyak peluang bagi para pencari pekerjaan untuk menelusuri berbagai pilihan. Namun untuk mahasiswa yang mencari magang, mereka akan dianggap *underqualified* oleh para perusahaan karena kurangnya pengalaman dan masih *undergraduate*. Kebanyakan dari platform tersebut memiliki segmentasi yang sangat *general*, sehingga menimbulkan persaingan yang tinggi.

Salah satu kesulitan yang dihadapi kalangan anak muda adalah mendapatkan pekerjaan pertamanya. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik, jumlah pengangguran kelompok usia 20 - 24 tahun mencapai 2,54 juta orang yang setara dengan 30,12% dari total pengangguran nasional (Kusnandar, 2023). Generasi ini menghadapi skenario yang tidak nyaman dan tantangan yang lebih sulit dalam mencari pekerjaan. Pada Januari 2013, terdapat penelitian mengenai faktor - faktor pengangguran kaum muda yang menyatakan bahwa “pekerja muda biasanya memiliki *lower job protection* yang dimana para pekerja tersebut gampang tergantikan atau lebih tepatnya mudah dipecat. Selain itu, mereka kurang memperoleh pengalaman kerja karena perusahaan berinvestasi lebih sedikit dalam melatih mereka. Perusahaan juga mengalami kerugian yang sedikit saat memberhentikan mereka dibandingkan dengan pekerja dewasa yang sudah berpengalaman” (Görlich, Stepanok, & Al-Hussami, 2013).

Proyek yang diusulkan dalam rencana bisnis ini didasarkan pada observasi yang dilakukan dari tren pasar, seperti *platform - platform* berbasis mencari pekerjaan. Namun segmentasi yang kami ambil akan lebih spesifik mengarah kepada para kaum muda yaitu, mahasiswa dan juga perusahaan yang bersifat *startup*. Kedua segmentasi tersebut akan saling menguntungkan karena mahasiswa membutuhkan pengalaman baru yang dapat mengembangkan kualitas

ketenagakerjaan mereka dan perusahaan *startup* membutuhkan tenaga kerja yang *low cost* untuk memenuhi *business plan* mereka. Untuk memahami cara yang mungkin untuk dicapai dan diimplementasikan ide bisnis, proyek ini akan menyajikan analisis konteks dari kedua belah pihak segmentasi dan strategi platform inovatif yang dapat membantu proses ketenagakerjaan kedua belah pihak yaitu mahasiswa dan perusahaan *startup*.

1.2 Rumusan Masalah MBKM Cluster Kewirausahaan

Berdasarkan latar belakang tersebut, rumusan masalah yang didapatkan adalah :

1. Bagaimana *platform* “Ayo Intern” dapat memberi solusi terhadap permasalahan mahasiswa dan pemilik *startup*?
2. Bagaimana mengembangkan “Ayo Intern” dari sisi *business development* kedepannya ?
3. Bagaimana cara menaplikasikan *design collateral* pada bisnis AyoIntern ?

1.3 Batasan Masalah MBKM Cluster Kewirausahaan

Angka pengangguran di Indonesia khususnya untuk kelompok usia 20 - 24 tahun mencapai 2,54 juta orang yang dimana segmentasi tersebut masih banyak yang sulit mendapatkan pengalaman magang pertamanya. Karena hal tersebut dibutuhkan tempat lapangan pekerjaan seperti perusahaan *startup* yang merupakan perusahaan baru dan sedang berkembang banyak di Indonesia. Berdasarkan latar belakang tersebut, batasan masalah yang kami pilih sebagai berikut:

1.3.1 Batasan Masalah Primer

1. Geografis
 - Negara: Indonesia
 - Kota: JABODETABEK
2. Demografis
 - Usia :19-22 tahun

Target ditujukan kepada generasi Z, yaitu menurut Badan Pusat Statistik Indonesia (BPS) berdasarkan hasil sensus generasi Z adalah penduduk yang lahir tahun 1997 sampai 2012.

- *Gender* : laki - laki & perempuan
- Tingkat pendidikan : S1 - UNDERGRADUATE
- *Religion* : semua
- *Ethnic* : semua *ethnic*
- Bahasa : Bahasa Indonesia
- *Income* : Rp. 0,00 - Rp. 2,000,000
- *Work* : Mahasiswa

3. Psikografis:

- *Sikap/Attitude*: eksploratif, sering mencari peluang pekerjaan atau *internship* di berbagai *platform*.
- Gaya hidup : *Work Life Balance* dan *Career Growth*, karena berdasarkan data dari Gen Z mengutamakan *work life balance* sebagai prioritas utamanya (Deloitte, 2024).

4. *Geodemographics*:

- Tipe hunian: nomaden

5. *Behavioral*:

- Tingkat pengguna: *medium*
- Tipe loyalitas terhadap merek: *medium*

1.3.2 Batasan masalah Sekunder

1. Geografis

- Negara: Indonesia
- Kota: JABODETABEK

2. Demografis

- Usia :25–38 tahun

Berdasarkan data, pendiri *startup* didominasi oleh usia dari 25-38 tahun atau generasi Y (Katadata, 2019).

- *Gender* : laki - laki & perempuan
 - Tingkat pendidikan : S1-S2
 - *Religion* : semua
 - *Ethnic* : semua *ethnic*
 - Bahasa : Bahasa Indonesia
 - *Income* : Rp 100.000.000
 - *Work* : Founder *startup*
3. Psikografis:
- Sikap/*Attitude*: eksploratif
 - Gaya hidup : *flexible* dan *trendy*
4. *Geodemographics*:
- Tipe hunian: nomaden
5. *Behavioral*:
- Tingkat pengguna: *medium*
 - Tipe loyalitas terhadap merek: *medium*

1.4 Maksud dan Tujuan MBKM Cluster Kewirausahaan

Ayo Intern bertujuan untuk menghubungkan dan membantu mahasiswa untuk mendapatkan tempat magang yang berkualitas sekaligus yang dapat membangun kualitas mahasiswa itu sendiri. AyoIntern juga membantu perusahaan *startup* dalam memenuhi kebutuhan *startup* yaitu, mencari SDM berkualitas yang dapat memenuhi kebutuhan perusahaannya.

1.5 Manfaat Melaksanakan MBKM Cluster Kewirausahaan

Tujuan yang lebih luas dari hasil program MBKM Cluster Kewirausahaan ini adalah untuk memberikan manfaat yang berdampak bagi berbagai pihak terkait. Menjelaskan tujuan yang lebih meluas dari adanya hasil program MBKM Cluster Kewirausahaan ini. Manfaat bisa berdampak :

1. Bagi Penulis, menambah portofolio sekaligus menambah pengalaman dalam merancang sebuah bisnis yang dapat berjalan kedepannya.

2. Bagi Orang Lain, dapat menambah pengetahuan dan wawasan mengenai bisnis *platform* pencari pekerjaan sekaligus *business developmentnya*.
3. Bagi Universitas, bisa membantu perguruan tinggi memperkuat rekam jejak prestasi mereka dalam mendukung pertumbuhan keterampilan kewirausahaan mahasiswa serta memfasilitasi pengalaman mereka dalam dunia bisnis sesungguhnya.

1.6 Deskripsi Waktu dan Prosedur MBKM Cluster Kewirausahaan

Berikut ini merupakan tabel deskripsi waktu dan prosedur MBKM Kewirausahaan yang akan dilakukan oleh setiap anggota kelompok AyoIntern:

Tabel 1.1 Tabel waktu dan prosedur MBKM AyoIntern

No	Kegiatan	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Juni	Juli
1.	memperjelas ide bisnis							
2.	membuat laporan bab 1-3							
3.	Merancang strategi bisnis kedepannya							
4.	Evaluasi 1							
5.	Membuat <i>pitchdeck</i> & presentasi							
6.	membuat laporan bab 4-5							
7.	membuat <i>prototype</i>							
8.	persiapan evaluasi 2							
9.	Evaluasi 2							

Pada bulan Januari anggota AyoIntern masih membahas dan memperjelas ide - ide bisnis AyoIntern kedepannya. Kegiatan yang kami lakukan seperti menentukan target market, *business model canvas*, visi & misi, *business scope*, logo, dan *revenue streams*. Pada bulan Februari, membuat laporan bab 1 - 3 yang membahas latar belakang permasalahan, penjelasan AyoIntern sebagai bisnis, dan *market & product validation*. Kemudian pada bulan Maret, melakukan evaluasi 1 dan menyiapkan *pitchdeck* akan dipresentasikan kepada *mentor* di evaluasi 1. Masuk ke bulan April dan Mei, kami akan menelaikan laporan bab 4 dan bab 5 beserta finalisasi *prototype website*. Berikutnya pada bulan Juni hingga Juli, AyoIntern tinggal menyiapkan dirinya untuk evaluasi 2.

UMMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA