

BAB III

METODE PELAKSANAAN MBKM KEWIRAUSAHAAN

3.1 Produksi

Dimulai dengan melaksanakan survei melalui *Google Form* dengan hasil responden 17 rumah produksi, yang menyatakan 92% dari responden memiliki kebiasaan menyewa barang dan perlengkapan produksi dan 100% dari responden tertarik pada konsep *one-stop production support*. *One-stop production support* berarti tidak hanya terbatas pada penyewaan barang, tetapi mencakup keseluruhan kebutuhan produksi, seperti konsumsi, kru produksi, dan transportasi. Hasil survei juga menyatakan sebagian besar responden tertarik jika pemesanan dilakukan melalui *website*.

Dalam pengembangannya, untuk mengoptimalkan alur penyewaan dan pemesanan layanan oleh pelanggan, serta sebagai solusi untuk menanggapi hasil survei, kami membuat *website* sebagai akses informasi dan wadah untuk pemesanan layanan. DuRent Support juga menetapkan lima kategori sebagai layanan utama, yaitu peralatan unit produksi, kru produksi, safety, transportasi, dan konsumsi. Kelima kategori ini yang membentuk DuRent Support menjadi *one-stop production support*.

Dalam kategori peralatan unit produksi, DuRent Support menyediakan perlengkapan penting seperti tenda, meja, kursi, genset, hingga handy talky (HT) yang telah disesuaikan dengan kebutuhan lapangan. Setiap peralatan disiapkan dalam kondisi optimal dan dibundling berdasarkan skala produksi, mulai dari proyek kecil mahasiswa hingga kebutuhan profesional. Hal ini memungkinkan pelanggan untuk memilih paket sesuai dengan jenis dan ukuran produksi yang mereka jalankan.

Pemenuhan kebutuhan tenaga kerja dilakukan dengan menawarkan layanan penyediaan kru produksi tambahan seperti Production Unit (PU), runner, sopir, hingga tenaga medis. Para kru direkrut dari kalangan profesional maupun

mahasiswa berpengalaman di bidang produksi, sehingga menjamin kompetensi dan kesesuaian peran. Dengan pendekatan ini, pelanggan tidak perlu lagi mencari tenaga kerja eksternal karena semuanya tersedia secara terintegrasi melalui platform DuRent Support.

DuRent Support juga menaruh perhatian pada aspek keselamatan kerja dengan menawarkan perlengkapan seperti rambu darurat, traffic cone, Pertolongan Pertama Pada Kecelakaan (P3K), dan layanan tenaga medis lapangan. Dukungan ini menjadi krusial dalam menciptakan lingkungan kerja yang aman dan terstandar selama proses syuting berlangsung. Dengan adanya kategori ini memperkuat komitmen DuRent Support dalam menyediakan layanan produksi yang tak hanya lengkap tetapi juga memperhatikan keamanan kru dan tim lapangan.

Untuk mendukung kelancaran mobilitas selama produksi, DuRent Support menghadirkan layanan transportasi yang mencakup penyediaan kendaraan operasional seperti pickup dan mobil logistik. Solusi ini memudahkan pengangkutan alat, kru, serta logistik konsumsi ke lokasi produksi tanpa perlu mencari penyedia transportasi terpisah. Hal ini membuat alur kerja produksi menjadi lebih efisien dan tertata rapi dari awal hingga akhir.

Kategori konsumsi menjadi pelengkap dengan menyediakan paket makanan dan minuman yang bisa disesuaikan dengan kebutuhan kru di lokasi produksi. Layanan ini meliputi sajian dari sarapan hingga makan malam, serta camilan ringan untuk menjaga energi tim selama bekerja. Dengan adanya layanan konsumsi langsung dari satu penyedia, efisiensi logistik konsumsi pun meningkat tanpa harus mengandalkan banyak vendor.

3.2 Penetapan Harga

Dalam menyusun harga layanan, DuRent Support mengadopsi metode *benchmarking* dengan membandingkan tarif dari sejumlah kompetitor utama seperti OTTI Support, Abu Support, Biang Support, dan Kinomaru Rental. Sumber informasi diambil dari katalog harga yang tersedia secara publik, termasuk dari situs resmi OTTI Support, untuk memastikan harga yang ditawarkan tetap

kompetitif. Penyesuaian kemudian dilakukan dengan mempertimbangkan keunggulan tambahan yang diberikan oleh DuRent Support, seperti sistem pemesanan berbasis *website* dan fitur rekomendasi paket otomatis, yang belum dimiliki oleh sebagian besar pesaing.

Sebagai pelengkap metode *benchmarking*, DuRent Support juga melakukan survei terhadap 17 rumah produksi di wilayah Tangerang Selatan untuk mengetahui *budget* yang biasa mereka alokasikan. Rata-rata responden memiliki *budget* antara Rp800.000 hingga Rp5.000.000 per produksi, tergantung dari skala dan kebutuhan. Berdasarkan data tersebut, paket layanan ekonomis dibentuk untuk memberikan nilai lebih, seperti Shooting Package seharga Rp835.000 per hari, yang jika dihitung secara satuan bernilai lebih dari Rp965.000. Dengan strategi ini, DuRent Support tidak hanya menarik perhatian pelanggan dari kalangan mahasiswa dan rumah produksi skala menengah, tetapi juga memberikan solusi terjangkau tanpa mengurangi kualitas layanan dan menjadi bentuk peningkatan optimalisasi layanan.

3.3 Promosi Target Pasar

Pada fase awal pengembangan, DuRent Support mengarahkan strategi promosi pada metode yang relevan dan efisien dari segi biaya. Salah satu pendekatan utama yang digunakan adalah penyebaran informasi secara informal melalui komunitas mahasiswa film, memanfaatkan kekuatan jaringan dan rekomendasi personal. Media sosial seperti Instagram juga dimanfaatkan secara aktif untuk memperkenalkan layanan, menampilkan dokumentasi portofolio, serta membagikan testimoni dari pengguna sebelumnya. Di samping itu, promosi tatap muka dilakukan dengan mengikuti berbagai acara industri film, termasuk partisipasi dalam UCIFEST 16, sebuah festival film internasional yang diselenggarakan oleh mahasiswa. Keterlibatan ini membuka peluang untuk memperluas jangkauan audiens sekaligus memperkuat citra DuRent Support sebagai penyedia layanan produksi yang kredibel. Ke depannya, aktivitas luring seperti partisipasi *event* dan kolaborasi dalam bentuk *workshop* bersama komunitas seperti Bisasinema akan terus dikembangkan seiring dengan munculnya peluang

baru.

Target pasar utama DuRent Support adalah mahasiswa program studi film di wilayah Gading Serpong dan Alam Sutera, terutama yang sedang melaksanakan produksi film, khususnya dari semester 3 hingga 8. Kelompok ini umumnya memiliki kebutuhan tinggi akan peralatan produksi, kru pendukung, serta layanan logistik yang praktis dan terjangkau. Selain mahasiswa, DuRent Support juga menargetkan komunitas film independen yang kerap menghadapi tantangan serupa, seperti keterbatasan anggaran dan sulitnya koordinasi antar vendor.

Dari segi segmentasi, DuRent Support mengkategorikan target pasar berdasarkan aspek sosiologis, yakni individu atau tim yang terlibat aktif dalam proses produksi film, seperti produser, asisten produksi, dan sutradara. Sementara dari aspek psikografis, target pasar mencakup pengguna yang mengutamakan efisiensi waktu, kemudahan akses, serta preferensi terhadap layanan yang terintegrasi dan profesional. DuRent Support hadir sebagai solusi yang menyatukan seluruh kebutuhan tersebut dalam satu platform berbasis *website* untuk mengoptimalkan proses produksi bagi segmen pasar ini.

3.4 Tahapan Pekerjaan yang Dilakukan Dalam MBKM Kewirausahaan

Dimulai pada bulan Januari 2025, DuRent Support sudah memiliki konsep awal saat memulai program MBKM kewirausahaan. Riset kebutuhan pasar, barang, dan mematangkan konsep yang sudah dibentuk kemudian dilaksanakan saat bulan Januari hingga Februari. Penetapan paket-paket penyewaan mulai dibentuk dengan diskusi bersama CFO dan tim untuk mencapai harga yang terjangkau dan bersaing. DuRent Support mulai untuk melayani pemesanan pada bulan Maret hingga Mei 2025 yang dilakukan dengan strategi pemasaran *word of mouth*, sekaligus menjadi tes pasar awal untuk produksi film pendek mahasiswa. Dari hasil tersebut, banyak dilakukan penyempurnaan terkait layanan dan operasional, sekaligus riset lebih luas terhadap konsumen melalui formulir evaluasi penyewaan yang diberikan pada pelanggan yang masih dilaksanakan hingga bulan Mei 2025.

Tabel 3.1 Detail Pekerjaan yang Dilakukan Dalam MBKM Cluster Kewirausahaan

No.	Minggu	Proyek	Keterangan
1	1	Riset pasar	Melakukan survei dan pengumpulan data terkait kebutuhan produksi.
2	2	Analisis kompetitor	Menyusun brand positioning dengan penyedia layanan sejenis.
3	3	Riset barang dan layanan produksi	Menyusun daftar barang dan pertimbangan layanan apa saja berdasarkan survei pasar.
4	4	Pembelian barang	Mencari dan mempertimbangkan harga terbaik sesuai anggaran dan membeli sesuai prioritas.
5	5	Riset kebutuhan operasional	Pengumpulan data dari layanan sejenis untuk memberikan pelayanan terbaik pada pelanggan.
6	6	Menyiapkan operasional	Sistem dan alur penyewaan disiapkan untuk menjalankan penyewaan, menyusun dan menyiapkan gudang.
7	7	Penyewaan awal	Mulai menerima pesanan sewa untuk produksi film pendek mahasiswa.
8	8	Evaluasi pertama	Memperbaiki beberapa sistem operasional terutama terkait keluar-masuk barang dan perawatan.
9	9	Peningkatan operasional	Merekrut penanggung jawab gudang untuk koordinasi alur penyewaan dan perawatan barang.
10	10	Promosi <i>word of mouth</i>	Meningkatkan penjualan dengan promosi melalui booth kerjasama dengan UCIFEST 16.
11	11	Pengembangan awal operasional <i>website</i>	Membahas terkait operasional website bersama CTO terkait flow pemesanan dan fitur utama.
12	12	Pengelolaan operasional penyewaan	Koordinasi dengan penanggung jawab gudang seiring dengan naiknya angka penyewaan.
13	13	Rekap operasional	Pengembangan daftar keluar-masuk barang dan stok.
14	14	Pendataan laporan penyewaan	Pengecekan secara rinci terkait laporan keuangan penyewaan bersama CFO.
15	15	Evaluasi Layanan & Kinerja	Analisis data penjualan, evaluasi dari pelanggan, dan operasional penyewaan.
16	16	Persiapan <i>Demo Day</i>	Menyiapkan <i>pitch deck</i> dan <i>user test website</i> untuk <i>Demo Day</i> bersama tim.

Sumber: Penulis, 2025

3.4.1 Uraian Pelaksanaan Kerja Dalam MBKM Kewirausahaan

3.4.2 Proses Pelaksanaan

3.4.2.1 Riset Pasar

Pada fase awal pengembangan bisnis, penulis melakukan riset pasar guna memahami kebutuhan serta kondisi aktual di lapangan. Pendekatan yang digunakan mencakup penyebaran kuesioner melalui *Google Form* dan wawancara langsung dengan sejumlah *Unit Production Manager* serta pelaku industri film dan iklan dari kalangan mahasiswa hingga profesional. Berdasarkan hasil riset, seluruh responden terbukti menggunakan jasa penyewaan *production unit*, dengan kursi, meja, dan tenda sebagai alat yang paling banyak disewa, yang menandakan adanya permintaan tinggi dan peluang pasar yang menjanjikan.



Gambar 3.1 Hasil analisis kuesioner

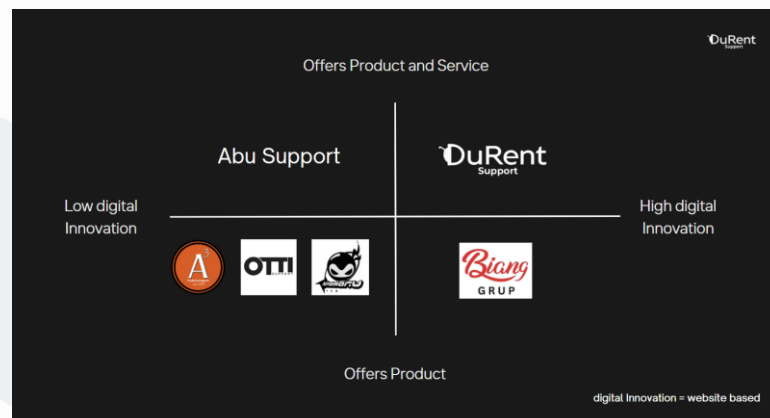
Sumber: DuRent Support, 2025

Para responden juga menekankan bahwa harga terjangkau, kualitas alat, dan kemudahan dalam proses pemesanan adalah faktor utama dalam memilih layanan. Temuan ini menjadi dasar utama bagi DuRent Support untuk merancang strategi bisnis yang fokus pada penyediaan solusi lengkap berbasis digital, di mana sebagian besar kompetitor masih menggunakan sistem manual. Atas dasar hasil tersebut, penulis dan tim menetapkan layanan *one-stop production support* untuk produksi film dan iklan yang mencakup lima kategori utama, yaitu transportasi, peralatan produksi, safety, sumber daya

manusia, dan konsumsi. Semuanya dirancang agar terintegrasi secara praktis melalui platform berbasis *website*.

3.4.2.2 Riset Kebutuhan Operasional

Penulis melakukan riset terkait apa saja yang diperlukan dalam alur operasional penyewaan produksi. Hal ini mencakup data yang tercantum di dalam *invoice* hingga detail syarat dan ketentuan penyewaan dan layanan bagi pelanggan. Riset dilakukan dengan pengumpulan data dari pengalaman penyewaan yang pernah penulis dan tim lakukan dengan *vendor* serupa. Setelah mengumpulkan dokumen-dokumen yang dibutuhkan, dilakukan rekap data terkait apa saja yang bisa diimplementasikan ke dalam sistem operasional DuRent Support dan apa saja yang tidak relevan. Data didapat dari vendor lain yang menjadi kompetitor dan MSP Rental. MSP Rental tidak menyediakan barang kebutuhan produksi yang terkait dengan layanan DuRent Support, namun beberapa sistem operasional terdapat relevansinya dan dapat diadaptasi.



Gambar 3.2 Brand positioning DuRent Support

Sumber: DuRent Support, 2025

3.4.2.3 Perancangan Paket Penyewaan

Sebelum mengkategorikan paket dan membahas harga dengan CFO, penulis menyusun daftar barang produksi untuk disewakan beserta

harga modalnya. Shooting Package dan Handy Talky Package, yang merupakan paket awal dari DuRent Support, disusun berdasarkan daftar dan menyesuaikan kebutuhan produksi secara umum melalui pengalaman menjadi kru sebelumnya. Setelah menetapkan daftar isi dari paket-paket yang akan disediakan, penulis berdiskusi dengan CFO mengenai harga yang akan ditawarkan, dan menetapkan Rp 150.000,00 - Rp 835.000,00 sebagai harga yang paling terjangkau untuk rumah produksi dan proyek kecil-menengah.

No	Shooting Package	Unit	Price / Day
1	Kursi Lipat Director	5	Rp835,000.00
2	Cooler Box 60L	1	
3	Tenda lipat 3x3m	1	
4	Meja Lipat 180 Cm Portable	2	
5	Meja Lipat 122 Cm	2	
6	Kursi Lipat Putih	4	
7	Kursi Plastik Bakso	12	
8	Kipas Angin Blower 18	1	
9	Kabel Terminal 5 Soket 1.5 Meter	5	
10	Water Boiler 20L	1	
11	Pompa Air Galon Dispenser Air Minum Electric	1	
12	Troli barang kapasitas 150kg	1	

Gambar 3.3 Shooting Package DuRent Support

Sumber: DuRent Support, 2025

No	Handy Talky Package	Unit	Price / Day
1	Handy Talky WLN KD C1 Package	10	Rp150,000.00
		20	Rp250,000.00
	Additional item		
	Earpiece	1	Rp5,000.00
Note: Include Charger & Safety box			

Gambar 3.4 Handy Talky Package DuRent Support

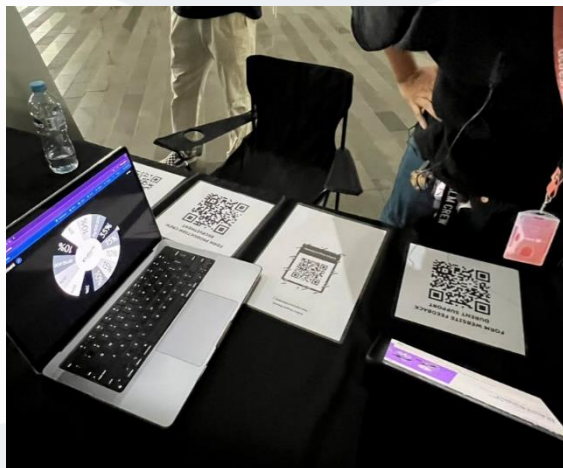
Sumber: DuRent Support, 2025

Setelah melalui beberapa penyewaan, penulis dan tim memutuskan untuk menambah paket-paket kecil lain dengan harga yang lebih rendah maupun kategori yang lebih spesifik, seperti paket kecil 1 dan 2, paket medic, dan paket PU. Paket kecil 1 dan 2 terdiri atas tenda, meja lipat, dan kursi lipat dengan harga Rp 350.000,00 hingga Rp 499.000,00. Paket medic terdiri atas kru medis, paket tas medis, tabung oksigen, tandu, tenda medis, ranjang, dan kursi roda. Paket PU terdiri atas kru produksi (PU), meja lipat, kotak pendingin, pemanas

air, pompa galon, dan kursi bakso, serta disediakan opsi untuk penambahan makanan ringan dan minuman. Untuk paket medic dan PU belum berdiskusi terkait harga lebih lanjut dengan CFO karena masih dalam proses riset dan pengembangan.

3.4.2.4 Rekrutmen Sumber Daya Manusia (Kru)

Melalui *Google Form*, penulis melakukan rekrutmen untuk kru produksi dan kru medis. Rekrutmen ini disebarakan melalui media sosial, yaitu *Instagram story* dan juga secara luring pada *booth* pameran di UCIFEST 16. Hasil rekrutmen pertama ini memperoleh hasil yang cukup memuaskan secara kuantitas untuk kru produksi, tetapi penulis dan tim berencana untuk membuka rekrutmen selanjutnya terkait kru medis, karena minimnya jumlah pendaftar. Terkait seleksi tahap selanjutnya bagi kru produksi dan penilaian kualitas kerja akan dilaksanakan dalam waktu dekat setelah penyortiran pendaftar dilakukan bersama tim.



Gambar 3.5 Booth UCIFEST 16

Sumber: DuRent Support, 2025

	Timestamp	Nama lengkap	Asal kampus	Angkatan	Domisili	Darimana anda mengetahui program ini?
2	06/05/2025 10:11:02	miye maeko	umn	2022	Jakarta tangerang	durent ucifest16
3	06/05/2025 10:22:35	Celvin cristyanto	Universitas multimedia r	2022	Tangerang	Ucifest 16
4	06/05/2025 10:29:12	Eldeo Guardian Asandi	Universitas Multimedia t	2022	Bandung/ tangerang	UCIFEST 16
5	06/05/2025 11:07:22	Roy Marcheel	UMN	2022	Gading Serpong	Dari teman di kampus
6	06/05/2025 11:08:00	Dennis marcello	umn	2022	Tangerang	Teman
7	08/05/2025 17:12:41	ignasius hugo	UMN	2022	tangerang	saya mengenal ownernya
8	09/05/2025 13:32:08	Melvin Jovan Haryanto	UMN	2024	Tangerang	Kampus
9	19/05/2025 23:03:02	Brandon Samuel Sasmit	UMN	2022	Tangerang Kota	Marco
10	21/05/2025 21:03:58	Novryan Susanto	Universitas Multimedia t	2022	Jakarta	Marco Saputra Tedy dan Hosea

Gambar 3.6 Hasil rekrutmen kru produksi

Sumber: DuRent Support, 2025

3.4.2.5 Sistem Operasional

Berdasarkan riset kebutuhan operasional yang sudah dilakukan, penjelasan terkait sistem operasional DuRent Support dibagi menjadi tiga aspek yang menjadi satu-kesatuan. Aspek pertama yaitu syarat dan ketentuan, sistem operasional website, dan yang terakhir sistem operasional gudang. Semua aspek menjadi satu-kesatuan karena terintegrasi melalui website.

Syarat dan ketentuan yang diberlakukan kepada pelanggan adalah sebagai berikut,

1. Penyewa wajib mengambil dan mengembalikan alat di alamat yang telah dikoordinasikan.
2. Untuk proses booking alat penyewa wajib melakukan full payment.
3. Identitas yang tercantum di "Bill to" merupakan penanggung jawab dari barang sewa.
4. Waktu penyewaan 1 hari terhitung dari pukul 04.00 - 00.00
5. Apabila barang diambil H-1 (terhitung dari pukul 22.00 - 00.00) maka akan dikenakan charge sebagai berikut:

Transport (termasuk driver): Rp100.000,-

Crew: Rp50.000,-

Barang: 20% dari total sewa

6. Apabila pengembalian barang terhitung dari pukul 01.00 - 04.00, akan diberlakukan denda sebagai berikut:

Barang dengan harga $\geq$ Rp100.000,-: Rp100.000,- /jam

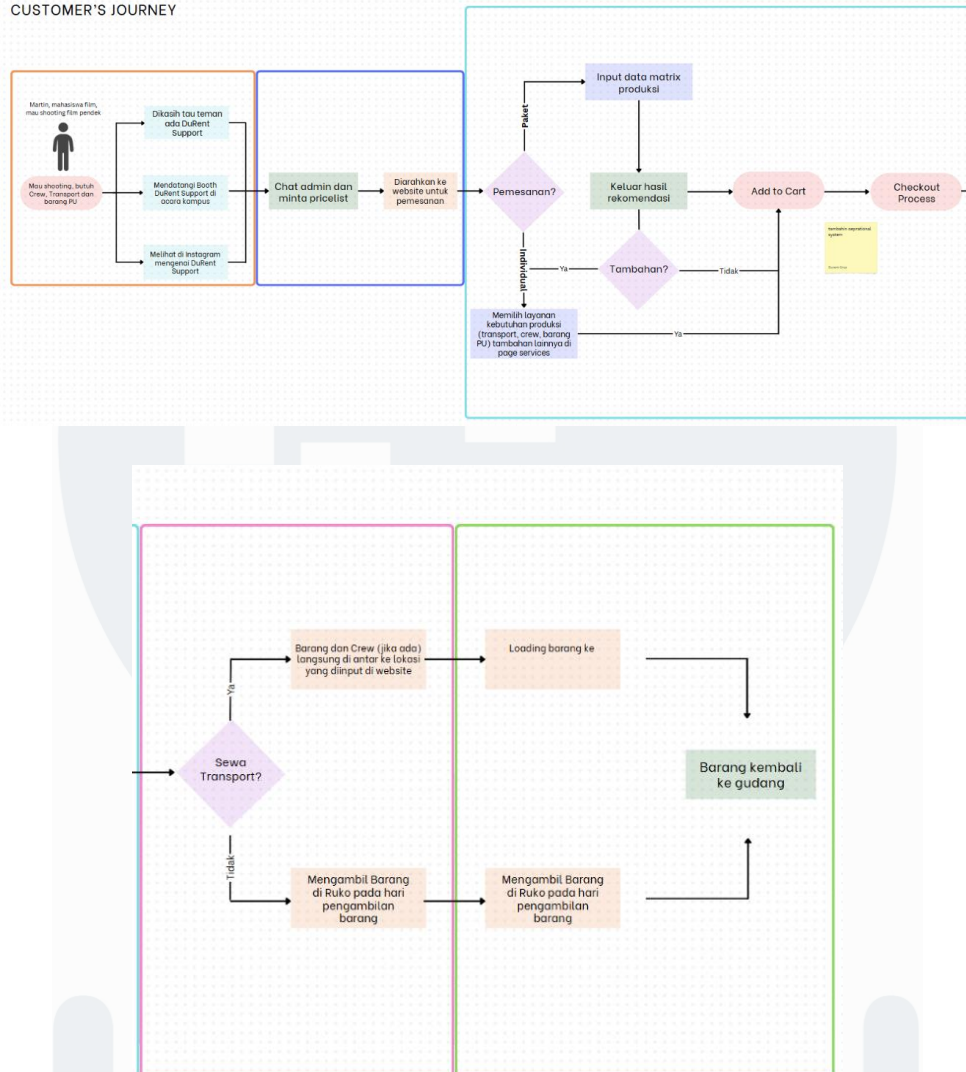
Barang dengan harga $\leq$ Rp100.000: 50% dari total biaya sewa

Crew: Rp50.000,- / jam

7. Apabila pengembalian barang di atas pukul 04.00, maka penyewa wajib membayar denda sesuai ketentuan di poin 5 ditambah 1 hari biaya sewa tambahan.
8. Crew wajib diberikan konsumsi dan akomodasi (apabila menginap / ke luar kota, serta diberikan uang saku sebesar Rp50.000,- /hari) yang layak dan setara dengan kru lain.
9. Crew sepenuhnya merupakan tanggung jawab penyewa.
10. Kerusakan (akan terhitung apabila terjadi penurunan fungsi barang sebesar 30%-50%) dan kehilangan barang di lokasi merupakan tanggung jawab penyewa sepenuhnya.
11. Jika terjadi kerusakan total dan kehilangan akan membayar denda sebesar 100%
12. Penyewa wajib menitipkan kartu identitas saat pengambilan barang (KTP/KTM/SIM).
13. Pemberitahuan pembatalan harus 1x24 jam sebelum shooting, jika tidak akan dikenakan biaya 50% dari harga sewa 1 hari.

USER JOURNEY

CUSTOMER'S JOURNEY



Gambar 3.7 Customer's Journey DuRent Support

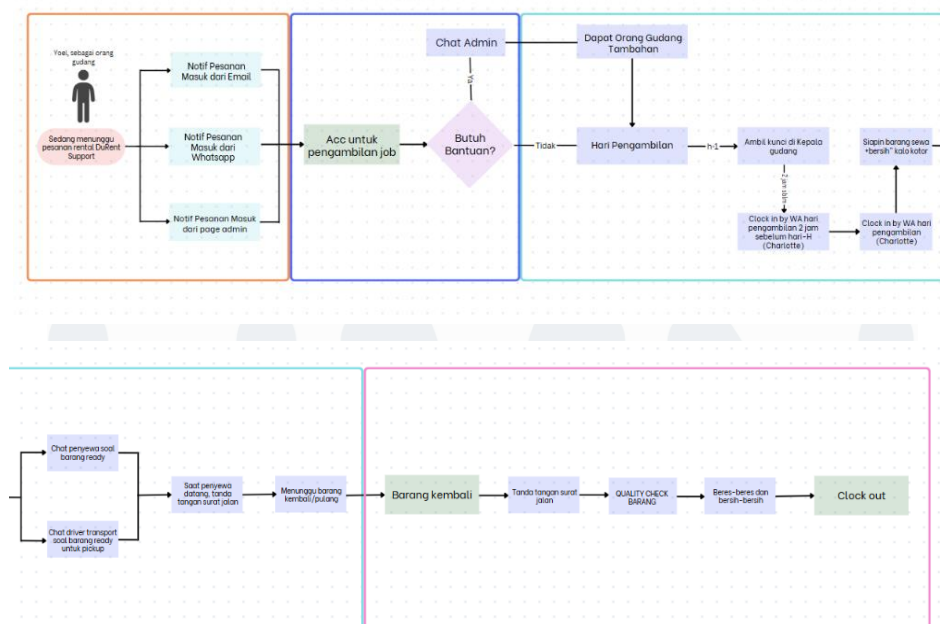
Sumber: DuRent Support, 2025

Saat pelanggan akan melakukan penyewaan barang dan/atau layanan lain melalui *website*, syarat dan ketentuan wajib untuk disetujui sebagai jaminan. Setelah itu, akan melalui proses *check out* dan bisa menghubungi admin jika ada pertanyaan lebih lanjut. Untuk layanan lain seperti konsumsi, transportasi, safety, dan kru produksi, setelah melalui proses *check out* pelanggan akan dihubungi oleh kru terkait untuk koordinasi lebih lanjut.

Untuk operasional gudang, ada penanggung jawab gudang yang bertugas sesuai jadwal penyewaan. Penanggung jawab akan mendapat notifikasi melalui website dan melalui proses *clock in*, pengecekan barang secara detail sesuai surat jalan, koordinasi dengan penyewa hingga barang kembali, pengecekan secara menyeluruh, dan *clock out*. Selama proses pengambilan dan pengembalian barang, penyewa akan berkoordinasi dengan penanggung jawab gudang secara langsung tanpa melalui admin untuk melancarkan arus komunikasi. Untuk saat ini, penanggung jawab gudang berada langsung di bawah penulis sebagai COO, sehingga kendala operasional akan langsung berkoordinasi dengan penulis tanpa melalui admin.

FLOW OPERASIONAL

OPERATIONAL'S JOURNEY



Gambar 3.8 Operational's Journey DuRent Support

Sumber: DuRent Support, 2025

3.4.3 Kendala yang Ditemukan

Dalam proses pengembangan DuRent Support, kendala utama yang dihadapi adalah keterbatasan tempat yang dapat digunakan sebagai gudang sekaligus

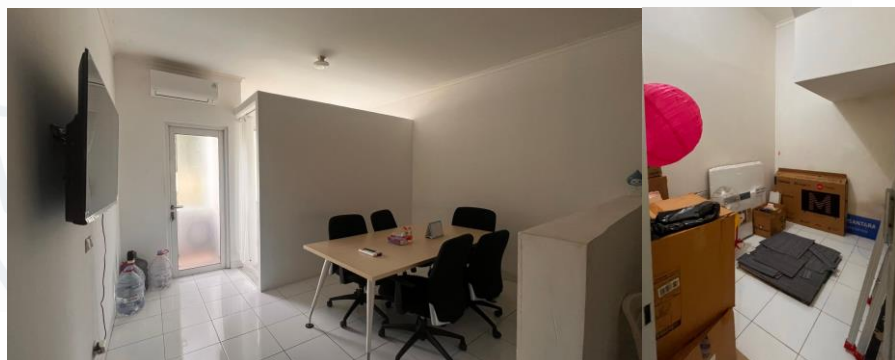
ruang rapat atau meeting. Idealnya, bisnis ini membutuhkan lokasi strategis yang mampu mengakomodasi penyimpanan alat produksi sekaligus berfungsi sebagai ruang kerja tim. Namun, penulis dan tim masih kesulitan menemukan lokasi yang memenuhi kedua fungsi tersebut secara efektif dan efisien.

Selain itu, perawatan alat serta pengelolaan barang saat keluar-masuk untuk keperluan sewa juga menjadi tantangan tersendiri. Tim mengalami hambatan dalam pengecekan kondisi alat dan perawatan serta pembersihan setelah digunakan karena belum ada kru yang fokus pada *maintenance*. Pengurusan barang yang sedang disewa pun terkadang mengalami kendala dalam kecepatan respon karena ditangani langsung oleh penulis.

Kendala lainnya datang dari komunikasi dengan mentor eksternal, yang memiliki jadwal padat sehingga sulit dihubungi secara konsisten. Proses bimbingan pun menjadi kurang maksimal karena tidak adanya waktu rutin untuk diskusi mendalam terkait perkembangan bisnis. Akibatnya, validasi dan evaluasi kurang optimal pada setiap tahap penting pengembangan.

3.4.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan

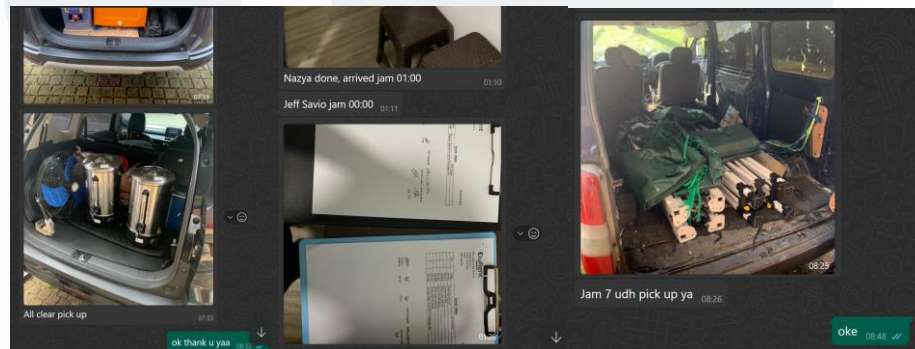
Sebagai solusi atas keterbatasan tempat yang dialami dalam pengembangan DuRent Support, tim memanfaatkan ruko milik CEO sebagai lokasi operasional utama. Ruko ini memiliki kapasitas yang cukup untuk difungsikan sebagai gudang penyimpanan alat sekaligus ruang kerja tim, sehingga dapat memenuhi dua kebutuhan sekaligus. Selain itu, lokasinya yang strategis dan mudah diakses menjadikannya pilihan ideal untuk menunjang kelancaran operasional dan mobilitas selama proses produksi.



Gambar 3.9 Ruko DuRent Support

Sumber: DuRent Support, 2025

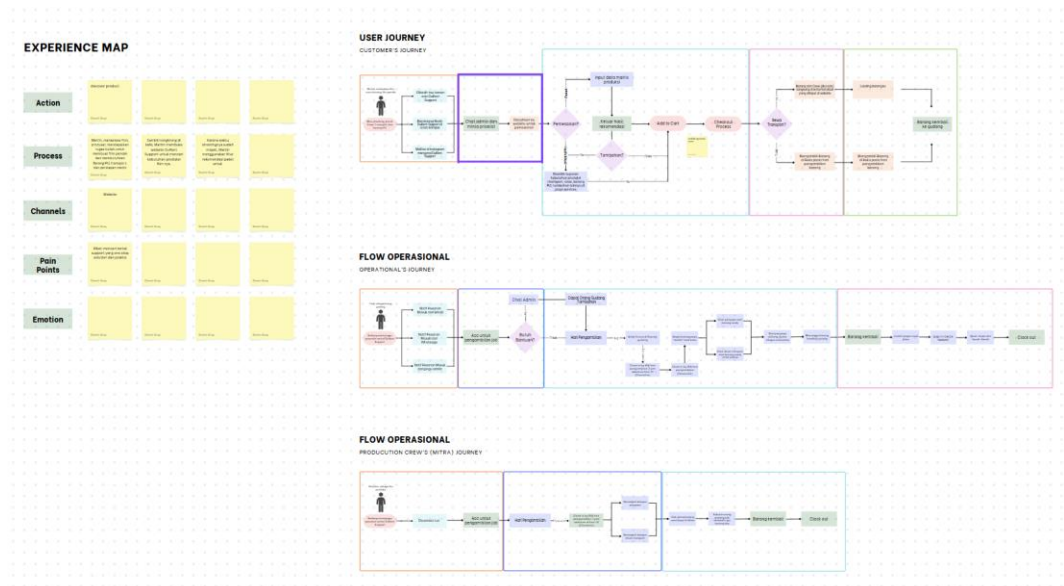
Untuk mengatasi kendala dalam perawatan alat dan pengelolaan barang keluar-masuk, tim DuRent Support membuka rekrutmen khusus untuk posisi kru gudang. Hasilnya, berhasil merekrut penanggung jawab gudang yang berdomisili di Gading Serpong dan memiliki waktu kerja yang fleksibel. Kehadiran kru ini membantu mempercepat proses pengecekan, perawatan, serta pencatatan alat yang disewa, sehingga operasional menjadi lebih tertata dan efisien.



Gambar 3.10 Bukti kinerja dan koordinasi penanggung jawab gudang DuRent Support

Sumber: DuRent Support, 2025

Untuk mengatasi kendala komunikasi dengan mentor eksternal yang memiliki jadwal padat, tim berinisiatif mencari waktu fleksibel untuk melakukan pertemuan secara daring. Alternatif berupa penugasan juga diajukan, sehingga dapat dikerjakan sebagai pengganti sesi bimbingan. Dengan cara ini, proses validasi dan evaluasi tetap berjalan meskipun intensitas pertemuan terbatas, sehingga perkembangan bisnis tetap dapat diarahkan secara berkala.



Gambar 3.11 Hasil penugasan dengan mentor eksternal

Sumber: DuRent Support, 2025

UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Selama mengikuti program MBKM Kewirausahaan dan menjalankan DuRent Support, penulis memperoleh berbagai keterampilan teknis yang sebelumnya belum dikuasai. Di antaranya adalah kemampuan menyusun strategi bisnis melalui analisis SWOT, melakukan riset pasar secara terstruktur, serta merancang pendekatan promosi yang sesuai dengan kebutuhan target pasar. Selain itu, penulis juga belajar mengelola sistem layanan berbasis digital secara praktis dan efisien untuk menunjang operasional bisnis.

Di sisi non-teknis, penulis mendapatkan pengalaman penting dalam membangun komunikasi yang efektif, baik dengan anggota tim maupun pihak eksternal seperti mentor dan mitra. Penulis juga mempelajari cara bersikap adaptif dalam menghadapi kendala, mengatur prioritas kerja, serta menjaga konsistensi dalam proses validasi dan pengambilan keputusan. Program ini tidak hanya mengasah kemampuan teknis, tetapi juga menanamkan nilai-nilai profesionalisme, etika kerja, dan pola pikir wirausaha untuk masuk ke dunia kerja.

4.2 Saran

1) Perusahaan

Pengelolaan dan penyaluran informasi dapat lebih dimatangkan untuk program MBKM kewirausahaan yang tergolong baru di prodi film dan animasi. *Dedicated mentor* yang diberikan diharapkan bisa lebih merata dalam penguasaan bidang sehingga tidak hanya fokus ke satu aspek dalam pengembangan bisnis. *Workshop* yang diadakan bisa lebih dimaksimalkan secara luring agar penyerapan materi lebih maksimal.

2) UMN

Diharapkan untuk memberi dukungan lebih banyak untuk mendorong mahasiswa mengikuti program MBKM kewirausahaan dengan sosialisasi dan penyaluran informasi yang jelas. Program ini sangat penting untuk menjadi peluang dalam dunia kerja bagi mahasiswa, sehingga diharapkan mampu menekankan urgensi tersebut. Pihak universitas juga dapat memberikan pelatihan lebih intens bagi mahasiswa lain, terutama prodi film dan animasi untuk dapat melihat peluang bisnis dan marketing terhadap perkembangan industri saat ini.

3) Mahasiswa lain yang akan mengambil MBKM Cluster Kewirausahaan

Memiliki dasar pengetahuan terkait bisnis sangat membantu dalam pelaksanaan MBKM kewirausahaan. Hal ini dioptimalkan dengan ide dan konsep bisnis yang matang. Dengan memiliki kedua aspek tersebut, diharapkan MBKM kewirausahaan yang akan dijalankan dapat menjadi wadah pengembangan diri dalam menjadi *entrepreneur*.

