

BAB III

METODE PELAKSANAAN MBKM KEWIRAUSAHAAN

3.1 Produksi

DuRent Support menyediakan layanan transportasi yang dirancang untuk mendukung mobilisasi alat produksi, kru, dan konsumsi selama proses syuting. Layanan ini mencakup penyediaan kendaraan seperti mobil pickup atau logistik lainnya yang dibutuhkan untuk mengangkut perlengkapan produksi ke lokasi. Dengan adanya layanan transportasi, pelanggan tidak perlu repot menyewa kendaraan secara terpisah, sehingga proses produksi menjadi lebih efisien dan terkoordinasi dengan baik.

Kategori layanan kedua dari DuRent Support adalah Peralatan unit produksi (PU). Kategori ini mencakup berbagai kebutuhan yang mendukung kegiatan produksi, seperti tenda, meja, kursi, genset (generator listrik), handy talkie (HT), dan lain-lain. Seluruh peralatan disediakan dalam kondisi layak pakai dan siap operasional di lapangan. Paket-paket PU dirancang sesuai dengan skala produksi, mulai dari produksi kecil mahasiswa hingga skala yang lebih besar, sehingga memudahkan pemilihan sesuai kebutuhan.

DuRent Support juga memperhatikan aspek keselamatan kerja dalam produksi dengan menyediakan kategori layanan perlengkapan safety. Layanan ini meliputi rambu darurat, traffic cone, perlengkapan P3K, dan bahkan tenaga medis lapangan jika dibutuhkan. Kategori ini penting untuk memastikan proses produksi berjalan dengan aman dan sesuai dengan standar keselamatan kerja di lokasi syuting.

Kategori SDM mencakup penyediaan kru produksi pendukung seperti *Production Unit* (PU), *runner*, sopir, dan tenaga medis. Semua tenaga kerja ini direkrut dari kalangan profesional maupun mahasiswa film berpengalaman, sehingga kompeten untuk keperluan produksi film/iklan. Dengan adanya layanan ini, pelanggan tidak perlu lagi mencari kru tambahan secara terpisah karena semua dapat disediakan oleh DuRent secara terintegrasi.

Kategori yang terakhir merupakan layanan konsumsi. Kategori ini menyediakan berbagai kebutuhan konsumsi mulai dari makanan dan minuman ringan hingga makan pagi, siang, dan malam. Dengan adanya layanan ini, pelanggan tidak perlu lagi mencari-cari vendor catering dan *supplier* makanan dan minuman ringan di berbagai tempat, sehingga lebih cepat dan efisien.

3.2 Penetapan Harga

Penetapan harga layanan DuRent Support dilakukan melalui metode *benchmarking* terhadap beberapa kompetitor utama seperti OTTI Support, Abu Support, Biang Support, dan Kinomaru Rental. Informasi harga diperoleh dari katalog harga publik, seperti yang tersedia di situs resmi OTTI, untuk menjaga agar harga tetap kompetitif dan sesuai dengan standar pasar. Penyesuaian dilakukan dengan mempertimbangkan fitur tambahan yang ditawarkan, seperti kemudahan pemesanan melalui website dan layanan rekomendasi paket otomatis.

Selain *benchmarking*, dilakukan survei eksploratif terhadap 17 rumah produksi di Gading Serpong dan Alam Sutera untuk mengetahui rata-rata anggaran yang biasa dialokasikan untuk kebutuhan *production support*. Berdasarkan hasil survei, responden umumnya menganggarkan antara Rp800.000 hingga lebih dari Rp5.000.000 tergantung skala produksi. Informasi ini menjadi acuan dalam merancang harga paket yang sesuai dengan daya beli pasar sasaran.

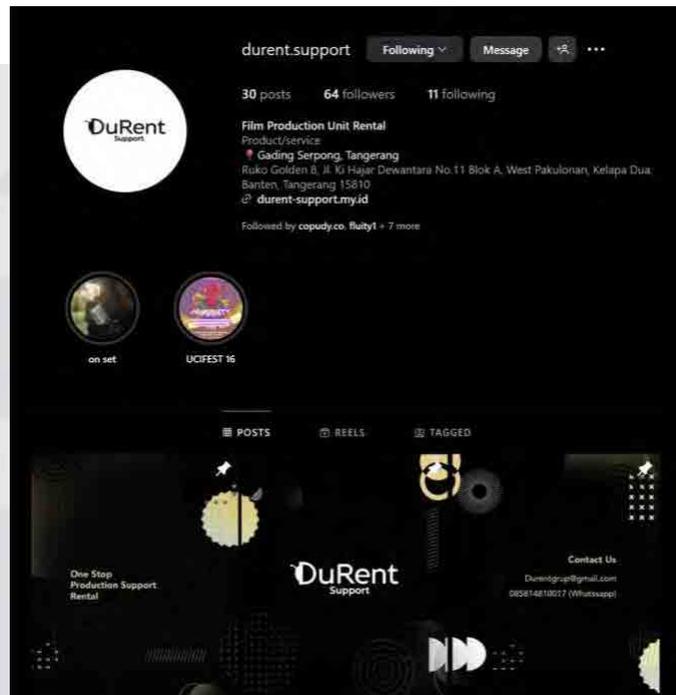
Untuk memberikan nilai lebih, DuRent Support juga menawarkan skema paket ekonomis yang dirancang lebih hemat dibandingkan dengan harga satuan. Sebagai contoh, Paket 1 yang terdiri dari berbagai perlengkapan produksi seperti kursi, meja, tenda, cooler box, hingga boiler dihargai Rp835.000 per hari. Jika disusun berdasarkan harga satuan dari item-item tersebut, totalnya bisa mencapai lebih dari Rp965.000, sehingga pelanggan mendapat penghematan langsung lebih dari Rp100.000. Strategi ini digunakan untuk menarik penyewa yang membutuhkan

banyak barang sekaligus, khususnya dari kalangan mahasiswa dan produksi skala menengah.

3.3 Promosi Target Pasar

Untuk tahap awal, strategi promosi DuRent Support difokuskan pada pendekatan yang relevan dan hemat biaya. Metode *word of mouth* menjadi salah satu cara utama, memanfaatkan jaringan komunitas mahasiswa film untuk menyebarkan informasi secara organik. Selain itu, media sosial juga dimanfaatkan sebagai kanal promosi aktif, terutama Instagram, untuk menampilkan layanan, portofolio, dan testimoni pengguna.

Selain promosi digital, DuRent Support juga aktif berpartisipasi dalam acara industri film sebagai bagian dari strategi pemasaran langsung. Salah satu langkah awal yang telah dilakukan adalah membuka booth di UCIFEST 16, festival film internasional yang diadakan oleh mahasiswa. Kegiatan ini memberikan eksposur yang luas dan memperkenalkan DuRent Support kepada komunitas film, baik dari lingkungan kampus maupun profesional. Promosi dalam event seperti ini juga membantu membangun brand image sebagai penyedia layanan produksi yang profesional dan serius. Kedepannya, kegiatan promosi offline seperti ini akan terus dioptimalkan sesuai dengan peluang yang ada seperti pelaksanaan workshop edukatif yang berkolaborasi dengan Bisasinema ataupun peluang lainnya.



Gambar 3.1 Konten sosial media DuRent Support

Sumber: Penulis, 2025

Jika dilihat dari target pasar, DuRent Support saat ini akan berfokus pada mahasiswa film, khususnya dari departemen produksi di dua universitas utama di Gading Serpong dan Alam Sutera yaitu Universitas Multimedia Nusantara (UMN) dan Bina Nusantara (BINUS). Mahasiswa yang aktif memproduksi film di setiap semesternya menjadi target utama, karena memiliki kebutuhan penyewaan alat dan kru secara intensif. Hal tersebut mempersiapkan DuRent Support untuk rencana selanjutnya yang akan melakukan ekspansi ke pasar yang lebih besar seperti industri iklan dan film layar lebar.



Gambar 3.2 Booth Sponsor UCIFEST 16

Sumber: Penulis, 2025

3.4 Tahapan Pekerjaan yang Dilakukan Dalam MBKM Kewirausahaan

Rangkaian program kewirausahaan dari Februari hingga Mei 2025 terbagi menjadi 4 objektif besar untuk setiap bulannya. Pada bulan Februari, fokus diarahkan pada riset kebutuhan pelanggan dan identifikasi peralatan produksi yang paling sesuai, baik dari sisi kualitas maupun harga. Memasuki bulan Maret, kegiatan beralih fokus ke strategi pemasaran, dengan mengandalkan promosi word of mouth serta penguatan kehadiran di media sosial untuk menjangkau pasar awal, terutama mahasiswa film di UMN. Bulan April menjadi awal musim penyewaan, sehingga prioritas utama adalah melayani pemesanan yang mulai masuk sambil merancang struktur website sebagai penunjang kelengkapan layanan ke depan. Terakhir, di bulan Mei, kegiatan difokuskan pada evaluasi performa penyewaan dan pengalaman pelanggan, yang kemudian dijadikan sebagai bahan untuk mengembangkan sistem layanan berbasis website agar lebih efektif untuk para penyewa.

Tabel 3.1 Detail Pekerjaan yang Dilakukan Dalam MBKM Cluster Kewirausahaan

Minggu	Proyek	Keterangan
1	Riset Customer & Kebutuhan Pasar	Menggali kebutuhan umum departemen produksi melalui observasi dan diskusi informal.
2	Analisis Kompetitor	Membandingkan harga dan layanan dari penyedia sejenis.
3	Riset Barang Produksi	Mencari referensi alat produksi seperti tenda, meja, kursi, dan kebutuhan lainnya. agar mendapatkan kualitas dan harga terbaik
4	Rencana pembelian barang	Menyusun prioritas dan anggaran untuk pembelian alat produksi
5	Strategi Word of Mouth	Merancang pendekatan promosi awal lewat relasi pribadi dan rekan kampus.
6	Perancangan strategi sosial media	Pembuatan <i>post feed</i> Instagram dan <i>reels motion graphics</i>
7	Promosi melalui instagram	Memulai promosi melalui Instagram, termasuk upload konten dan interaksi dengan target pasar.
8	Evaluasi engagement konten	memperbaiki pendekatan komunikasi dan memperluas jangkauan promosi.
9	Awal Gelombang Penyewaan	Mulai menerima permintaan peminjaman alat untuk keperluan produksi kampus.
10	Manajemen Pemesanan & transportasi	Melayani pemesanan dan mengatur jadwal pengantaran alat produksi.
11	Rancang Struktur & Fitur Website	Mulai fokus ke perancangan website yang sudah didevelop oleh CTO (<i>layout</i> , fitur utama, <i>flow website</i> , fungsional).
12	Pengembangan Awal Website & Operasional	Diskusi dan konsultasi desain website sambil tetap menerima permintaan penyewaan.
13	Puncak Permintaan Sewa	Puncak penyewaan alat produksi, transportasi dan koordinasi lapangan diprioritaskan.
14	Pendataan Laporan Operasional Lapangan	Mulai dokumentasi dan catatan masalah yang ditemui di lapangan untuk evaluasi proses.
15	Evaluasi Layanan & Kinerja	Evaluasi hasil penjualan, respon pelanggan, dan efisiensi operasional sewa.
16	Pengolahan evaluasi dan persiapan <i>Demo Day</i>	Fokus untuk pelaksanaan <i>Demo Day</i> sambil dan mempersiapkan untuk Kuartal 3

Sumber : Penulis, 2025

3.5 Uraian Pelaksanaan Kerja Dalam MBKM Kewirausahaan

3.5.1 Proses Pelaksanaan

3.5.1.1 Riset Pasar

Dalam tahap awal pengembangan usaha, saya melakukan riset untuk memahami kebutuhan dan kondisi pasar. Metode riset yang digunakan meliputi penyebaran kuesioner melalui Google Form serta diskusi langsung dengan beberapa *Unit Production Manager* (UPM) dan pelaku industri seperti produser film/iklan baik dari kalangan kampus maupun profesional. Hasil survei menunjukkan bahwa seluruh responden menggunakan jasa *production unit rental*, dengan alat yang paling sering disewa berupa kursi, meja, dan tenda. Hal ini menunjukkan adanya permintaan yang jelas terhadap jenis alat tertentu, serta peluang pasar yang potensial untuk dikembangkan.

Selain itu, para responden juga mengungkapkan bahwa faktor utama dalam memilih penyedia jasa *production unit rental* adalah harga, kualitas alat, dan kemudahan pemesanan. Temuan ini menjadi kata kunci awal bagi DuRent Support untuk menentukan strategi pengembangan layanan. Penulis juga menganalisis kompetitor penyedia jasa yang sama. Dari hasil riset, ditemukan bahwa sebagian besar kompetitor di pasar saat ini masih belum menawarkan inovasi digital, seperti penggunaan website, dan cenderung hanya menyediakan produk tanpa layanan lengkap. Hal ini memperkuat posisi dan peluang DuRent untuk hadir sebagai penyedia seluruh kebutuhan produksi yang lengkap dengan pendekatan digital untuk mencapai kata kunci dari survei yaitu “kemudahan pemesanan”.

Berdasarkan riset yang telah dilakukan, penulis dan tim akhirnya memutuskan untuk memberikan layanan *one stop* untuk semua kebutuhan produksi film/iklan. Layanan terbagi menjadi lima kategori utama yakni transportasi, peralatan unit produksi, safety, sumber daya manusia, dan konsumsi. Layanan ini yang nantinya akan

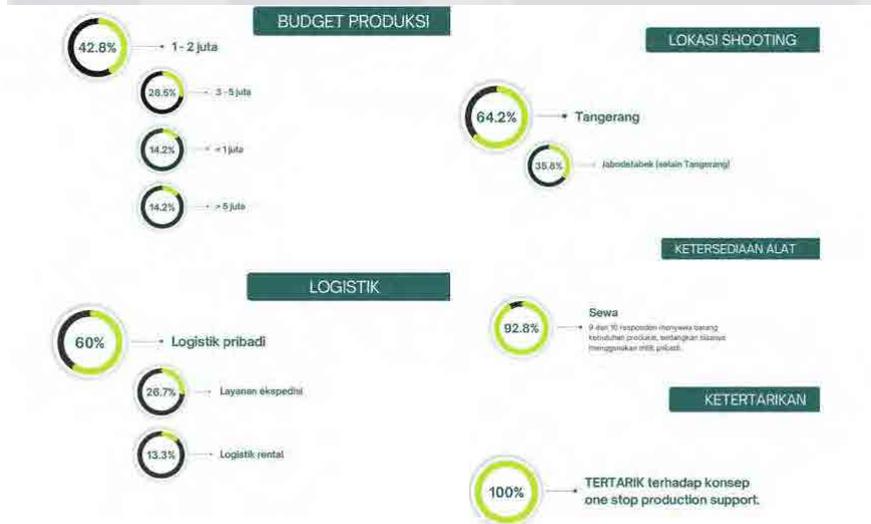
diintegrasikan dengan *website* sehingga memudahkan penyewa dalam setiap produksi.



No	Nama Responden	Jenis Usaha	Alamat	Telepon	Salah satu permasalahan yang dihadapi dalam produksi	Salah satu kebutuhan yang dibutuhkan dalam produksi	Salah satu kendala yang dihadapi dalam produksi	Salah satu solusi yang dibutuhkan dalam produksi	Salah satu saran yang dibutuhkan dalam produksi	Salah satu harapan yang dibutuhkan dalam produksi
1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20

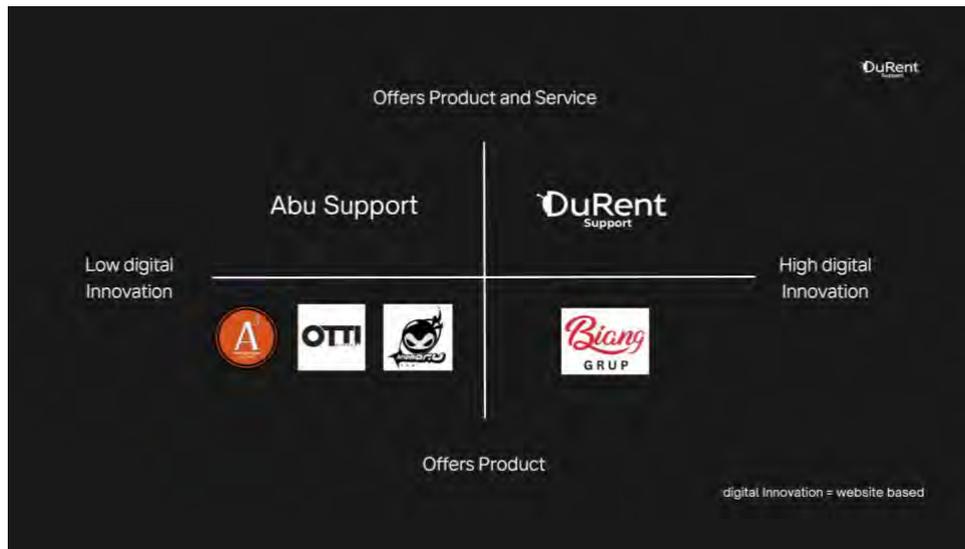
Gambar 3.3 Dokumentasi riset kuesioner

Sumber: Penulis, 2025



Gambar 3.4 Hasil analisis kuesioner

Sumber: Penulis, 2025



Gambar 3.5 Positioning DuRent Support di antara pesaing

Sumber: Penulis, 2025

3.5.1.2 Penerapan Strategi Harga

Dalam tahap penyusunan sistem paket alat produksi dan strategi penetapan harga, penulis pertama-tama melakukan *benchmarking* terhadap harga sewa dari para kompetitor yang sebelumnya telah dianalisis. Strategi harga DuRent Support dirancang agar dapat lebih murah dibanding pesaing, namun tetap mempertahankan *margin* demi keuntungan perusahaan. Pendekatan strategi yang digunakan adalah pembuatan sistem paket yang kemudian diferensiasikan. Barang-barang yang disewa secara satuan akan dikenakan harga lebih tinggi dibanding jika pelanggan menyewa dalam bentuk paket, sehingga mendorong pelanggan memilih paket yang lebih efisien dan bernilai lebih tinggi.

Untuk menekan biaya modal awal, DuRent Support juga membuka sistem titip sewa, di mana pihak luar bisa menitipkan alat mereka untuk disewakan. Skema ini dibuat oleh penulis agar memungkinkan DuRent Support untuk menyediakan lebih banyak alat tanpa harus mengakuisisi semuanya sendiri, sekaligus memberi keuntungan bagi penitip melalui sistem bagi hasil, yaitu 70% untuk

penitip dan 30% untuk DuRent Support. Beberapa alat yang sudah berjalan dengan sistem ini antara lain HT (handy talkie) dan mobil pickup, dan alat produksi lainnya. Dari sisi operasional, pengeluaran seperti *honor* gudang dan kru produksi dibayar per sewa, yang artinya kru akan dibayar setiap kali ada penyewaan, sehingga dapat mengontrol *operational expenditure* (opex) perusahaan agar tetap efisien.

OUR PRICELIST

 TENDA LIPAT (3x6) Rp200.000	 TENDA LIPAT (3x3) Rp100.000	 MEJA LIPAT (KECIL/BESAR) Rp35.000	 KURSI DIRECTOR
 COOLER BOX (50 LITER) Rp20.000	 WATER BOILER (16L) Rp100.000	 TERMOS LISTRIK (5L) Rp100.000	 WATER JUG (12L) Rp50.000
 KIPAS BLOWER (18") Rp25.000	 HT WLN (KD-C1) Rp20.000	 KURSI BAKSO Rp5.000	 LAMPU KERJA (100W) Rp50.000

Gambar 3.6 Contoh analisis harga dari salah satu pesaing

Sumber: Penulis, 2025

2025 (tahun pertama)

Ket	Anggaran	Disikon (%)	Pendapatan (Rp)	Gross Profit (Rp)	Operational Profit (Rp)	Net Profit (Rp)
Operasional Fix 1 tahun		0% (Harga Normal)	Rp51.000.000	Rp31.000.000	Rp12.200.000	Rp9.700.000
Sewa gudang	Rp2.400.000	10%	Rp45.000.000	Rp25.000.000	Rp7.100.000	Rp4.600.000
Listrik & Air	Rp1.800.000	20%	Rp40.800.000	Rp20.300.000	Rp2.000.000	-Rp900.000
Pengembangan website	Rp2.500.000	25%	Rp38.250.000	Rp18.250.000	-Rp550.000	-Rp3.050.000
Depresiasi	Rp2.500.000	30%	Rp35.700.000	Rp15.700.000	Rp3.100.000	-Rp600.000
Rak besi gudang 1 Unit	Rp550.000	35%	Rp33.150.000	Rp13.150.000	-Rp3.950.000	-Rp3.150.000
Container box 45L 3-5 Unit	Rp600.000	50%	Rp25.500.000	Rp5.500.000	-Rp13.300.000	-Rp15.800.000
	Rp10.350.000					
Ket	Anggaran					
Variable Cost						
Service/ Maintenance	Rp300.000					
Biaya parkir rutin	Rp50.000					
	Rp350.000					
Ket	Anggaran					
Operasional Fix 1 tahun internal						
Sewa gudang	Rp0					
Listrik & Air	Rp1.800.000					
Pengembangan website	Rp2.500.000					
Depresiasi	Rp2.500.000					
Rak besi gudang 1 Unit	Rp550.000					
Container box 45L 3-5 Unit	Rp600.000					
	Rp7.950.000					
Ket	Anggaran					
Variable Cost						
Service/ Maintenance	Rp300.000					
Biaya parkir rutin	Rp50.000					
	Rp350.000					

Gambar 3.7 Rancangan penulis dalam menentukan harga sewa

Sumber: Penulis, 2025

3.5.1.3 Perancangan Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran DuRent Support dirancang dengan mempertimbangkan perilaku dan kebiasaan target pasar yang dapat diraih saat ini yaitu mahasiswa film. Strategi pertama adalah melalui metode *word of mouth* yang dikembangkan di lingkungan kampus yang menjadi target market dari DuRent Support. DuRent Support mengambil kru produksi dari mahasiswa, karena kru produksi mahasiswa umumnya juga berasal dari mahasiswa yang saling mengenal, maka dari itu informasi mengenai DuRent Support secara alami tersebar dari satu produksi ke produksi lainnya. Untuk mendorong penyebaran ini, diterapkan juga sistem di mana kru produksi mendapatkan satu paket gratis layanan DuRent Support setiap sepuluh kali menjadi kru, yang dapat digunakan untuk keperluan tugas akhir para kru ini. Selain itu, penulis sebagai *founder* juga aktif membantu kegiatan produksi kampus secara langsung untuk melakukan promosi layanan DuRent Support.

Strategi kedua difokuskan pada pengembangan sosial media dan komunitas. Media sosial digunakan sebagai alat untuk menjangkau audiens yang lebih luas. DuRent Support merancang konten-konten yang tidak hanya bersifat promosi, tetapi juga

informatif untuk membangun relasi jangka panjang. Selain itu, DuRent akan membentuk dan aktif dalam komunitas perfilman, karena penulis mengamati bahwa loyalitas dan *engagement* terbaik datang dari komunitas yang merasa dekat secara nilai dan pengalaman.

Strategi ketiga adalah dengan melakukan aktivitas offline seperti pelaksanaan *sponsorship*, *booth* dan *workshop*. Salah satu contoh nyatanya adalah keikutsertaan DuRent Support dalam menjadi sponsor di UCIFEST 16, sebuah festival film internasional, di mana *booth* disiapkan untuk memperkenalkan layanan sekaligus memberikan diskon khusus. Strategi ini ditujukan untuk meningkatkan *awareness* karena langsung menyasar calon pelanggan potensial. Ke depannya, kegiatan serupa akan terus dikembangkan, termasuk rencana kolaborasi dengan Bisasinema dalam menyelenggarakan *workshop* yang bersifat edukatif sekaligus promosi.

3.5.1.4 Perancangan Operasional dan Pengelolaan Musim Sewa

Dalam menghadapi musim sewa yang tinggi, penulis turut terlibat aktif dalam merancang sistem operasional pemesanan agar proses penyewaan berjalan efisien dan minim kendala. Salah satunya, penulis ikut serta menyusun SOP (Standard Operating Procedure) untuk pengelolaan gudang bersama *Chief Operating Officer (COO)*, yang berisi alur kerja teknis mulai dari pengecekan stok barang, penjadwalan dan pencatatan keluar-masuk barang, hingga prosedur pembersihan alat. Selain itu, penulis juga menyusun syarat dan ketentuan penyewaan dengan melakukan metode *benchmarking* ke beberapa *rental house* untuk memastikan sistem penyewaan DuRent Support memiliki dasar yang profesional dan sesuai kondisi umum industri. Tidak hanya berperan dalam perancangan sistem, penulis juga secara langsung terlibat dalam operasional gudang dan proses

penyewaan di lapangan untuk memahami tantangan-tantangan konkret dan menyesuaikan sistem berdasarkan kebutuhan selama musim penyewaan.

3.5.1.5 Perancangan dan Evaluasi Prototipe *Website*

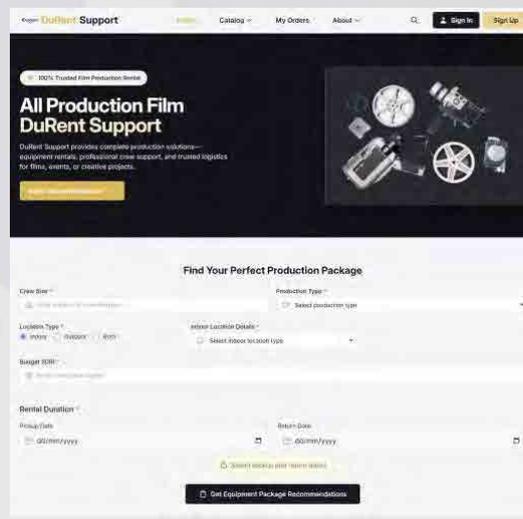
Perancangan prototipe website DuRent Support dibuat berdasarkan dengan kebutuhan pengguna yang dikumpulkan dari hasil survei sebelumnya. Salah satu fitur unggulan yang dikembangkan adalah sistem rekomendasi otomatis yang mampu menyarankan keperluan penyewaan berdasarkan input kebutuhan produksi, seperti jenis lokasi, jumlah kru, durasi syuting, dan kebutuhan teknis lainnya. Fitur ini memudahkan pengguna yang belum familiar dengan perlengkapan produksi untuk langsung mendapatkan solusi paket alat yang sesuai tanpa harus memilih satu per satu. Selain itu, website juga dilengkapi informasi paket alat lengkap, tampilan ramah pengguna, dan sistem pemesanan yang praktis yang dapat diakses melalui tautan <https://durent-support.my.id>. Untuk memastikan kualitas dan kenyamanan penggunaan, prototipe website telah melalui tiga kali tahapan user testing yang melibatkan target pasar langsung, dan masukan dari hasil user test digunakan untuk memperbaiki tampilan, alur, serta performa website secara keseluruhan.

Dari hasil *user test*, didapatkan banyak masukan dan temuan *bug* yang perlu ditambahkan dan diperbaiki. Beberapa diantaranya berupa saran untuk ditambahkan titik *google maps* untuk membantu lokasi shooting yang tidak terdaftar pada *google maps*. Selain itu, terdapat pula saran mengenai UI yang awalnya terlihat membingungkan dari pemilihan kata-kata dan juga penempatan produk di website. Masih ada beberapa *bug* yang ditemukan oleh *user* seperti *cart* yang masih *error* soal kuantitas barang yang dipesan dan masalah tanggal pemesanan yang tidak sesuai.



Gambar 3.8 Dokumentasi *User Testing* via Zoom

Sumber: Penulis, 2025



Gambar 3.9 Output prototype *website* DuRent Support

Sumber: <https://durent-support.my.id/#>

3.5.2 Kendala yang Ditemukan

Ada tiga kendala utama yang menghambat program MBKM kewirausahaan selama satu semester ini. Salah satu kendala utama yang ditemui adalah sulitnya menemukan waktu yang cocok untuk melakukan *meeting*, baik secara internal tim maupun dengan pihak eksternal seperti mentor. Hal ini disebabkan oleh jadwal masing-masing anggota yang cukup padat, terutama mentor yang merupakan praktisi aktif di dunia bisnis. Akibatnya, beberapa proses pengambilan keputusan berjalan lebih lambat dari yang direncanakan.

Kendala kedua adalah keterbatasan pengetahuan awal tentang praktik bisnis

yang lebih terstruktur dan profesional. Beberapa keputusan awal masih mengandalkan intuisi dan pendekatan informal karena belum semua anggota memiliki latar belakang kewirausahaan. Hal ini kemudian menjadi motivasi untuk terus belajar melalui praktik langsung dan bimbingan mentor.

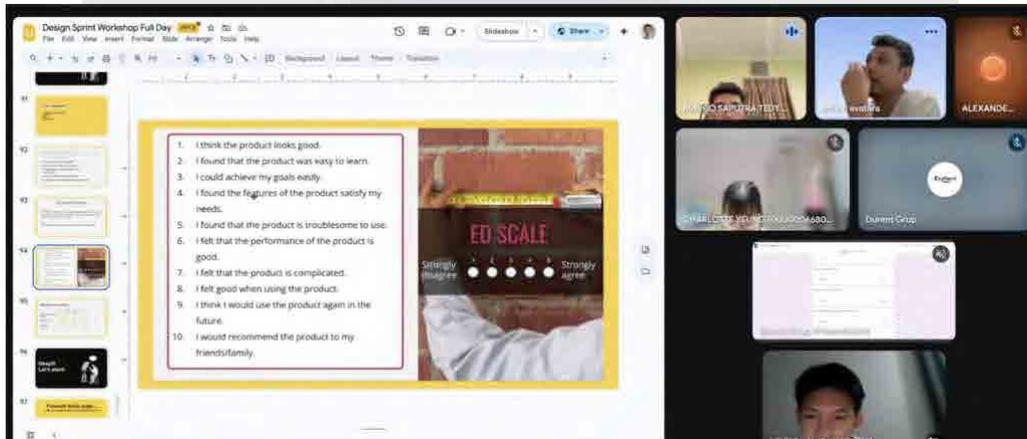
Kendala terakhir adalah miskomunikasi internal yang pernah menghambat alur kerja. Dikarenakan anggota tim baru pertama kali bekerja sama dan beberapa anggota belum saling mengenal sebelumnya, terdapat perbedaan cara komunikasi dan ekspektasi yang sempat menimbulkan kesalahpahaman dalam pembagian tugas. Namun, setiap konflik berhasil diselesaikan dengan pendekatan rasional dan komunikasi terbuka sehingga tim tetap solid dalam menjalankan proyek.

3.5.3 Solusi atas Kendala yang Ditemukan

Untuk mengatasi sulitnya menyusun jadwal meeting yang cocok bagi semua pihak, digunakan strategi fleksibilitas waktu dan komunikasi asinkron. Platform seperti grup WhatsApp dan Google Meet dimanfaatkan untuk mendiskusikan hal-hal penting tanpa harus selalu bertemu langsung. Selain itu, agenda rapat dibuat lebih ringkas dan terfokus agar efisien ketika jadwal akhirnya bisa disepakati.

Terkait keterbatasan pengetahuan tentang bisnis, solusi yang diambil adalah dengan memperbanyak referensi dari mentor serta studi kasus bisnis serupa. Penulis juga aktif mengikuti *workshop offline* maupun *online* yang diselenggarakan oleh Skystar Ventures, membaca artikel bisnis, serta berdiskusi dengan pelaku usaha lain untuk memperluas wawasan. Dari pengalaman lapangan yang langsung dijalani, wawasan kewirausahaan pun bertambah secara bertahap.

Untuk mengatasi miskomunikasi internal, tim mulai membiasakan diri membuat catatan kesepakatan dalam bentuk tertulis setiap kali ada diskusi atau disebut *Minutes of Meeting* (MOM). Selain itu, dibentuk kebiasaan evaluasi mingguan guna menyamakan persepsi dan memperbaiki pola komunikasi. Dengan begitu, hubungan kerja antar anggota menjadi lebih terbuka, jelas, dan produktif. Selain itu, jika ada konflik lagi di masa yang akan datang, penulis dan tim akan menyelesaikan dengan pikiran rasional dan berfokus pada masalah utama untuk menghindari bias antara masalah utama dan masalah pribadi.



Gambar 3.10 Dokumentasi meeting asinkron dengan *mentor*

Sumber: Penulis, 2025

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Melalui program MBKM Kewirausahaan, penulis memperoleh pemahaman mendalam mengenai peran seorang CEO dalam tahap awal pembangunan dan pengembangan layanan usaha. Selama proses, penulis terlibat secara langsung dalam merancang strategi layanan, mulai dari riset pasar, analisis kompetitor, hingga pengembangan sistem paket sewa dan website yang sesuai terhadap kebutuhan pengguna. Inovasi seperti fitur rekomendasi otomatis pada platform digital menjadi contoh konkret peran penulis sebagai CEO.

Di luar aspek teknis, penulis juga mempelajari banyak tentang pentingnya kepemimpinan, komunikasi tim, dan pengambilan keputusan dalam membentuk bisnis yang berkelanjutan. Tantangan seperti miskomunikasi tim dan keterbatasan sumber daya menjadi ruang belajar untuk meningkatkan kemampuan *problem solving* dan membangun kerja sama yang produktif. Dengan demikian, program ini memberikan gambaran konkret tentang bagaimana peran CEO dalam memimpin inovasi, membangun sistem layanan, dan menjaga stabilitas perusahaan di fase awal pertumbuhan bisnis.

4.2 Saran

1) Perusahaan

Untuk Skystar Ventures, diharapkan agar bimbingan intensif dari *dedicated mentor* bisa ditingkatkan lagi. Kesenambungan antara bidang *dedicated mentor* dengan bisnis yang dibimbing juga dapat lebih disesuaikan agar menghindari miskomunikasi akibat ketidaksepahaman antara *mentor* dan *mentee*. Selain itu, diharapkan kepada UMN untuk memberikan dukungan berupa fasilitas inkubator bisnis walaupun masih tahap pengembangan.

2) UMN

Penulis merekomendasikan agar Program Studi Film UMN memperkuat dan memperbanyak mata kuliah yang berfokus pada pengembangan bisnis dalam industri film, mengingat mata kuliah terkait aspek komersial dan kewirausahaan saat ini masih terbatas dan kurang mendalam. Pengembangan mata kuliah ini dinilai krusial untuk mempersiapkan lulusan yang tidak hanya mahir secara teknis dan artistik, tetapi juga mampu bersaing secara strategis di industri film, sehingga diharapkan agar mahasiswa tidak hanya bekerja, namun dapat menghasilkan karya wirausaha yang dapat merevolusi industri. Oleh karena itu, disarankan agar jumlah mata kuliah berbasis bisnis ditambah secara signifikan dan dirancang dengan pendekatan yang lebih aplikatif, misalnya melalui penugasan berbasis studi kasus nyata, simulasi pembuatan proposal investasi, atau proyek kolaborasi dengan pelaku industri, sehingga mahasiswa mendapatkan pengalaman konkrit yang relevan dengan industri.

3) Mahasiswa lain yang akan mengambil MBKM Kewirausahaan

Disarankan bagi mahasiswa yang akan mengikuti program ini untuk memiliki kemampuan dasar dalam manajemen waktu, komunikasi tim, dan berpikir kritis. Persiapan awal seperti memahami struktur perusahaan dan peran masing-masing. Hal tersebut dapat mengurangi konflik yang bisa datang di kemudian hari apabila mengerti porsi dari *job desc*. Kemampuan riset pasar sederhana sangat membantu dalam proses awal pengembangan ide, sehingga perbanyak riset agar dapat mempersiapkan ide bisnis yang benar-benar bermanfaat bagi pangsa pasar. Selain itu, penting untuk menjaga komitmen dan fleksibilitas waktu karena kegiatan yang dilakukan menuntut inisiatif yang tinggi dari setiap bisnis.