

BAB III

METODE PELAKSANAAN MBKM KEWIRAUSAHAAN

3.1 Produksi

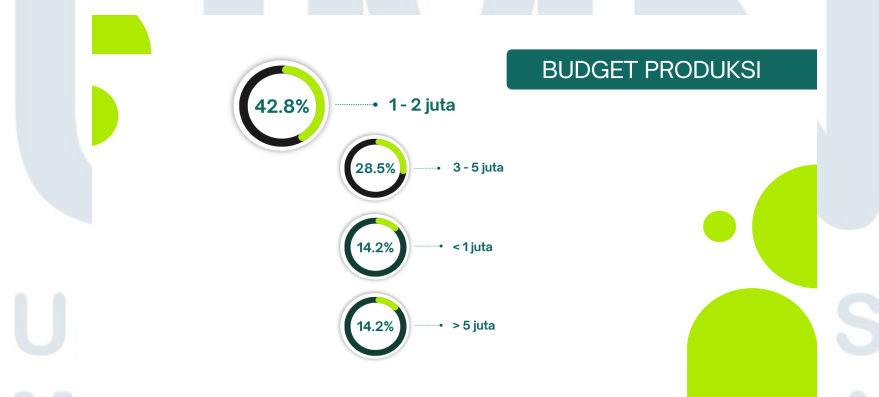
Berdasarkan hasil riset yang dilakukan dengan melalui penyebaran kuesioner secara daring menggunakan media Google Form kepada 17 *Production House* yang berlokasi di wilayah Gading Serpong dan Alam Sutera. Dengan, diperoleh data bahwa sebanyak 90% responden menyatakan bahwa mereka menyewa peralatan produksi dari berbagai vendor yang tersebar di sejumlah lokasi. Selain itu, seluruh responden 100% menunjukkan ketertarikan terhadap konsep layanan terintegrasi yang mencakup penyewaan peralatan produksi, layanan transportasi, serta penyediaan sumber daya manusia atau kru produksi. Mayoritas responden juga mengungkapkan harapan terhadap adanya sistem informasi berbasis digital, khususnya berupa akses layanan melalui website. Temuan ini mengindikasikan bahwa DuRent Support memiliki peluang yang signifikan untuk mengisi kebutuhan pasar yang hingga saat ini belum sepenuhnya terpenuhi.

DuRent Support merancang layanan yang diklasifikasikan ke dalam lima kategori utama, yaitu layanan transportasi, peralatan unit produksi, keselamatan kerja, sumber daya manusia, dan konsumsi. Dalam kategori transportasi, DuRent Support menyediakan layanan transportasi pengantaran barang yang ditujukan untuk mempermudah mobilitas kru produksi, distribusi konsumsi, serta pengangkutan perlengkapan produksi. Pada kategori peralatan unit produksi, perusahaan menyediakan berbagai alat seperti tenda, kursi sutradara, meja produksi, walkie talkie, ketel air listrik dan kotak pendingin. Adapun pada kategori keselamatan, disediakan peralatan keselamatan kerja seperti rambu darurat, perlengkapan pelindung kepala, serta kotak Pertolongan Pertama Pada Kecelakaan (P3K) yang dilengkapi dengan tenaga medis di lapangan. Untuk kategori konsumsi, ditawarkan layanan *catering* dengan menu yang dapat disesuaikan dengan

kebutuhan dan jumlah kru produksi. Seluruh layanan tersebut didukung oleh tenaga kerja yang mencakup posisi strategis dalam produksi film, antara lain PU, *runner*, pengemudi, dan petugas medis. Yang telah digabungkan antara layanan fisik dan platform digital menjadi keunggulan utama dari DuRent Support, yang memungkinkan pengguna untuk mengakses dan melakukan pemesanan kebutuhan produksi secara terpusat melalui satu sistem digital.

3.2 Penetapan Harga

Dalam menetapkan harga sewa satuan, DuRent Support menggunakan metode *benchmarking* terhadap kompetitor utama di bidang jasa penyewaan alat produksi film. Strategi ini digunakan agar harga yang ditawarkan tidak jauh berbeda dari kompetitor, terutama karena jenis barang yang disewakan memiliki karakteristik yang serupa. Selain itu, dilakukan juga dengan survei eksploratif terhadap 17 *Production House* mahasiswa di wilayah Gading Serpong dan Alam Sutera untuk memahami kisaran anggaran yang biasanya mereka alokasikan dalam satu proyek produksi film. Data dari survei ini memperlihatkan dengan anggaran paling rendah di kisaran Rp 800.000 hingga lebih dari Rp 5.000.000 hal ini menjadi dasar untuk menyusun simulasi paket sewa yang sesuai dengan kebutuhan pasar serta kompetitif dari sisi harga.



Gambar 3.1 Hasil Survey Dana Produksi Mahasiswa

Sumber: DuRent Support, 2025

DuRent Support kemudian merancang paket-paket penyewaan yang ditawarkan dengan harga yang lebih ekonomis dibandingkan jika pelanggan menyewa barang secara satuan. Strategi ini bertujuan agar calon penyewa lebih tertarik memilih paket karena lebih praktis dan hemat biaya. Harga sewa per paket ditetapkan dari Rp 150.000 sampai dengan Rp 835.000 per hari, untuk harga barang satuan dari Rp 5.000 sampai dengan Rp 650.000 per hari. Dengan strategi ini, DuRent Support dapat memberikan harga yang lebih rendah dari kompetitor sekaligus menjaga keberlanjutan keuntungan bisnis.

3.3 Promosi Target Pasar

Mencapai target pasar secara efektif, strategi promosi yang diterapkan oleh penulis sebagai CFO, DuRent Support berfokus pada pendekatan biaya rendah namun berdampak tinggi. Media sosial, khususnya Instagram, dimanfaatkan sebagai tujuan utama promosi untuk menampilkan katalog barang, informasi harga, lokasi bisnis, serta kontak admin yang dapat dihubungi. Selain itu, *platform* ini juga berfungsi sebagai wadah testimoni pelanggan secara organik, di mana pengguna jasa menyertakan foto suasana produksi di lokasi syuting sambil melakukan *mention* ke akun resmi DuRent Support, sehingga menciptakan efek promosi *electronic word of mouth* secara gratis..

Strategi promosi *word of mouth* juga diterapkan secara langsung dalam acara UCIFEST 16, sebuah festival film berskala internasional yang diselenggarakan oleh mahasiswa film. Penulis yang juga terlibat langsung sebagai panitia divisi *visual* UCIFEST 16 memanfaatkan kesempatan ini untuk membangun kerjasama strategis antara DuRent Support dan pihak penyelenggara UCIFEST 16. Salah satunya, dengan menyediakan walkie talkie untuk komunikasi panitia. Sebagai timbal balik, DuRent Support mendapatkan fasilitas stan sponsor selama empat hari penyelenggaraan festival, dari tanggal 5 hingga 9 Mei 2025, yang memberikan eksposur luas terhadap komunitas film, baik dari kalangan mahasiswa maupun profesional industri.

Kegiatan ini secara signifikan membantu membentuk citra DuRent Support sebagai penyedia jasa produksi yang kompeten dan profesional. Kedepannya, promosi offline akan terus dimaksimalkan dengan menjalin kemitraan bersama komunitas film lain seperti Bisasinema untuk mengadakan kegiatan edukatif. Saat ini, fokus utama tetap pada segmen mahasiswa film, khususnya mereka yang aktif di divisi produksi, dengan rencana ekspansi jangka menengah ke pasar event, iklan, dan film layar lebar secara nasional.



Gambar 3.2 Stan DuRent Support di UCIFEST 16

Sumber: Penulis, 2025

3.4 Tahapan Pekerjaan yang Dilakukan Dalam MBKM Kewirausahaan

Selama 16 minggu penulis menjalani program MBKM Kewirausahaan di Skystar Ventures, UMN. Penulis mengembangkan bisnis DuRent Support mulai dari perancangan ide dan manajemen keuangan. Penulis juga turut dalam menyusun lembar ide bisnis, membuat proyeksi bisnis, mengelola arus kas serta berkontribusi dalam pengadaan barang dan pemasaran melalui event UCIFEST 16. Dalam proses MBKM Kewirausahaan ini, penulis juga mendapatkan bimbingan dari mentor internal dan eksternal untuk menyempurnakan strategi bisnis.

Minggu	Proyek	Keterangan
1	Pembentukan awal struktur bisnis	diskusi pasal MoU, keuangan, pembuatan rekening bisnis, dan pembuatan lembar bisnis
2	Menganalisis harga pasar bersama dan mengikuti workshop	membandingkan harga dengan berbagai kompetitor. Mengikuti workshop entrepreneurial mindset.
3	Menghitung anggaran usaha yang diperlukan	menentukan biaya operasional dan anggaran dalam pengadaan barang.
4	rencana pembelian barang batch pertama	menghitung anggaran pembelian barang
5	Pembelian barang batch pertama ,evaluasi barang tahap pertama dan analisis kompetitor	penentuan harga barang dengan benchmarking, pembuatan arus kas, dan proyeksi BEP
6	Melakukan strategi <i>Word of Mouth</i>	melakukan promosi brand dengan pendekatan ke teman sekitar kampus dan relasi diluar kampus
7	Promosi brand	promosi dengan mengunggah konten untuk mencoba melihat target pasar
8	Persiapan penyewaan perdana	unboxing, penempelan stiker brand, dan simulasi harga yang ditetapkan
9	Gelombang pertama penyewaan	permintaan penyewaan barang untuk keperluan produksi
10	Pembahasan identitas brand	menentukan warna identitas brand, hitam putih.
11	Pembukaan stan DuRent Support	Pembukaan stan DuRent Support di UCIFEST 16
12	Pembahasan <i>Term & Condition</i>	diskusi internal dalam penentuan denda, diskon dan pengadaan paket baru
13	Permintaan penyewaan meningkat	menghitung dan memberikan diskon untuk menarik para konsumen.
14	Rapat evaluasi dan workshop	evaluasi pendapatan dari penjualan dan mengikuti workshop usability, marketing dan prototyping
15	melakukan bimbingan dan penyusunan revisi pitch deck	bimbingan terakhir dan merevisi deck berdasarkan feedback dari supervisor
16	persiapan <i>demo day</i>	latihan presentasi untuk <i>demo day</i> .

Tabel 3.1 Detail Pekerjaan yang Dilakukan Dalam MBKM Kewirausahaan

Sumber: Penulis, 2025

3.5 Uraian Pelaksanaan Kerja Dalam MBKM Kewirausahaan

3.5.1 Proses Pelaksanaan

3.5.1.1 Implementasi strategi keuangan

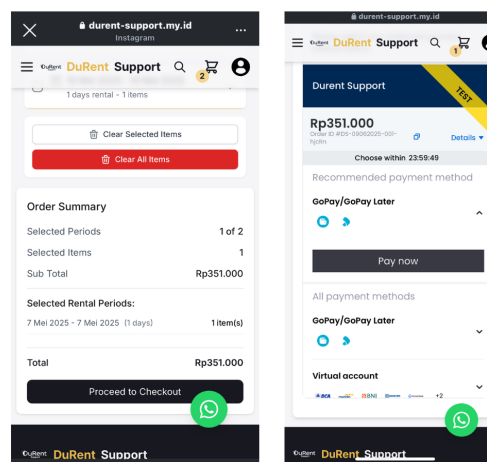
Dalam pelaksanaan strategi keuangan di DuRent Support, penulis merancang sistem keuangan operasional serta mengatur alokasi arus kas harian untuk memastikan agar bisnis dapat berjalan dengan efisien. Penulis mengimplementasikan sistem pengelolaan arus kas dengan mencatat transaksi keluar dan masuk setiap hari, seperti pencatatan pengeluaran operasional dan pendapatan dari hasil penyewaan yang langsung masuk ke rekening bisnis. Selain itu, penulis juga membatasi pengeluaran untuk tiap transaksi operasional sebagai upaya menjaga saldo kas tetap sehat serta dapat mendukung kebutuhan bisnis secara berkelanjutan.

Strategi keuangan yang diterapkan juga menjadi bentuk pengawasan terhadap kondisi keuangan di DuRent Support, di mana penulis menghitung margin keuntungan serta menetapkan target untuk mencapai titik impas BEP. Dalam menyusun strategi tersebut, penulis terlebih dahulu menentukan kebutuhan modal usaha dengan melakukan riset terhadap barang-barang yang paling sering digunakan atau memiliki permintaan tinggi dalam produksi film. Hasil riset ini kemudian dijadikan acuan dalam melakukan investasi ulang pada aset sewa atau disebut *Capital Expenditure* (CAPEX).

Penulis juga melakukan penghitungan nilai penurunan aset atau residu barang dengan hal ini, strategi keuangan yang dijalankan tidak hanya berfokus pada efisiensi. Tetapi juga, diarahkan untuk mendorong pertumbuhan yang berkelanjutan melalui pengelolaan arus kas guna memperluas jenis produk atau layanan yang dibutuhkan kedepannya. Salah satu bentuk layanan yang dikembangkan oleh DuRent Support

adalah platform digital berbasis website, yang menjadi keunggulan kompetitif dibandingkan kompetitor lain yang masih menggunakan sistem manual atau media sosial.

Pengembangan website ini membutuhkan biaya yang cukup besar, terutama dalam tahap awal pembangunan dan pemeliharaan sistem. Untuk mendukung hal tersebut, penulis memutar modal awal melalui investasi barang jangka panjang yang dapat disewakan sebagai CAPEX. Pendapatan yang dihasilkan dari penyewaan tersebut kemudian digunakan kembali untuk mendanai pengembangan website secara bertahap, sehingga strategi keuangan tidak hanya menopang operasional bisnis, tetapi juga mendorong transformasi digital sebagai langkah jangka panjang



Gambar 3.3 Proses pembayaran via digital website DuRent Support

Sumber: Penulis, 2025

Selain itu, untuk mengoptimalkan penggunaan modal awal dan mengurangi beban pembiayaan di tahap awal, DuRent Support juga

menerapkan sistem titip sewa. Melalui sistem ini, pihak eksternal dapat menitipkan alat produksi mereka untuk disewakan melalui platform DuRent Support. Strategi ini dirancang oleh penulis agar DuRent Support dapat memperluas ketersediaan perlengkapan tanpa harus mengeluarkan seluruh biaya pengadaan sendiri.

Sebagai bentuk kerja sama yang saling menguntungkan, sistem bagi hasil diterapkan dengan pembagian 70% untuk pemilik alat dan 30% untuk DuRent Support. Dengan komisi 70% untuk pemilik alat agar termotivasi untuk menitipkan barang nya di DuRent Support. Karena, mereka menanggung semua depresiasi dan perawatan barang. 30% untuk DuRent Support persentase ini cukup dialokasikan untuk menutup biaya layanan dan operasional platform seperti hosting, pemasaran digital dan pengembangan lain.

3.5.1.2 Membuat Daftar Harga

DuRent Support Ruko Golden 8 Blok A8 no.11 Gading Serpong Banten, Tangerang 15810		PRICE LIST Admin WA : 085814810017 (Charlotte) Instagram : @durent.support E-mail : durentgroup@gmail.com Website :	
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	
No	Handy Talky Package	Unit	Price / Day
1	Handy Talky WLN KD C1 Package	13	Rp150,000.00
	Additional Item	20	Rp250,000.00
	Earpiece	1	Rp5,000.00
Note: Include Charger & Safety box			
No	SNACKS & BEVERAGES	Crews	Price
1	Snacks	20	Rp90,000
		30	Rp140,000
		40	Rp190,000
	Beverages	20	Rp80,000
		30	Rp130,000
		40	Rp180,000
No	Medic	Unit	Price
1	P3K Package (Emergency set)	1	Rp300,000.00
Note: Include 1 Crew Medic, Start 05:00 AM - 23:59 PM			

No	Product Name	Unit Price / Day
1	Kabel Roll 25 Meter	Rp30,000.00
2	Kabel Roll - 12 Meter	Rp20,000.00
3	Kabel Terminal 5 Soket 1.5 Meter	Rp5,000.00
4	Meja Lipat 122 Cm	Rp30,000.00
5	Meja Lipat 180 Cm Portable	Rp32,000.00
5	Meja Lipat 182 Cm	Rp35,000.00
6	Kursi Plastik Bakso	Rp5,000.00
7	Kursi Lipat Putih	Rp25,000.00
8	Kursi Lipat Director	Rp25,000.00
9	Tenda lipat 3x3m + dinding 3 sisi	Rp120,000.00
10	Tenda lipat 3x6m + dinding 3sisi	Rp230,000.00
11	Smoke Gun / Fog Machine 500watt	Rp150,000.00
12	Smoke Gun / Fog Machine 900watt	Rp200,000.00
13	Cooler Box 60L	Rp35,000.00
14	Water Boiler 20L	Rp120,000.00
15	Water tank Jug 12L	Rp50,000.00
16	Dispenser Galon Panas dan Normal	Rp100,000.00
17	Termos Pemanas Air listrik 2L	Rp25,000.00
18	Pompa Air Galon Dispenser Air Minum Electric	Rp20,000.00
19	Nespresso - Espresso Machine Capsule 1500W	Rp650,000.00
20	Kipas Angin Blower 18	Rp25,000.00
21	Lampu Tenda LED waterproof 10W	Rp5,000.00
22	Troli barang kapasitas 150kg	Rp90,000.00
23	Safety Traffic Cone 70cm	Rp25,000.00
24	Traffic Light Ref Baton - 54CM	Rp15,000.00
25	Handy Talky WLN KD C1	Rp20,000.00
26	Megaphone 20 watt	Rp50,000.00
27	JBL FLIP 5 Speaker Bluetooth	Rp120,000.00

Gambar 3.4 Daftar Harga DuRent Support

Sumber: Penulis, 2025

Dalam menetapkan harga paket dan sewa satuan penulis berdiskusi bersama CEO untuk menetapkan harga. Hal ini DuRent Support menggunakan metode *benchmarking* terhadap kompetitor. Pendekatan ini bertujuan untuk memastikan bahwa harga yang ditawarkan tetap kompetitif dan sesuai dengan standar pasar. Mengingat kesamaan karakteristik peralatan yang disewakan, dalam penentuan harga ini juga mengingat untuk perhitungan margin yang diperoleh.

3.5.1.3 Membuat Proyeksi Bisnis

Memproyeksi keuangan DuRent Support, penulis menargetkan BEP terlebih dahulu di tahun pertama, tabel dibawah ini merupakan simulasi target BEP di tahun pertama dengan HPP Rp 20.000.000. Target penyewaan setahun dengan asumsi penyewaan barang Rp 500.000 per hari, dengan 60x penyewaan dengan pendapatan kotor Rp 30.000.000 dan pendapatan bersih Rp 20.625.000. Kuartal pertama tidak dimasukan karena DuRent Support masih dalam pengembangan dan riset pasar hal itu DuRent Support memulai penyewaan di kuartal kedua sebagai guna untuk mencoba arus peminat pasar.

Simulasi target BEP di tahun pertama							
Kuartal	Penyewaan	Pendapatan	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Residu(4 tahun)	Laba Bersih	Net Margin
Q2	20x	Rp10.000.000	Rp750.000	Rp1.125.000	Rp1.250.000	Rp6.875.000	68.75%
Q3	20x	Rp10.000.000	Rp750.000	Rp1.125.000	Rp1.250.000	Rp6.875.000	68.75%
Q4	20x	Rp10.000.000	Rp750.000	Rp1.125.000	Rp1.250.000	Rp6.875.000	68.75%
Total	60x	Rp30.000.000	Rp2.250.000	Rp3.375.000	Rp3.750.000	Rp20.625.000	68.75%

Tabel 3.2 Contoh Detail Simulasi BEP DuRent Support

Sumber: Penulis, 2025

3.5.1.4 Membuat Laporan Arus Kas

Gambar 3.5 Contoh Laporan Arus Kas DuRent Support

Dengan mengatur keuangan bisnis DuRent Support, penulis membuat arus kas keuangan setiap bulannya untuk memantau pergerakan pemasukan dan pengeluaran usaha secara terstruktur. Arus kas ini mencakup rincian seluruh transaksi keuangan, mulai dari pendapatan hasil penyewaan hingga pengeluaran biaya operasional, perawatan alat, serta kebutuhan administratif. Dengan menyusun arus kas bulanan,

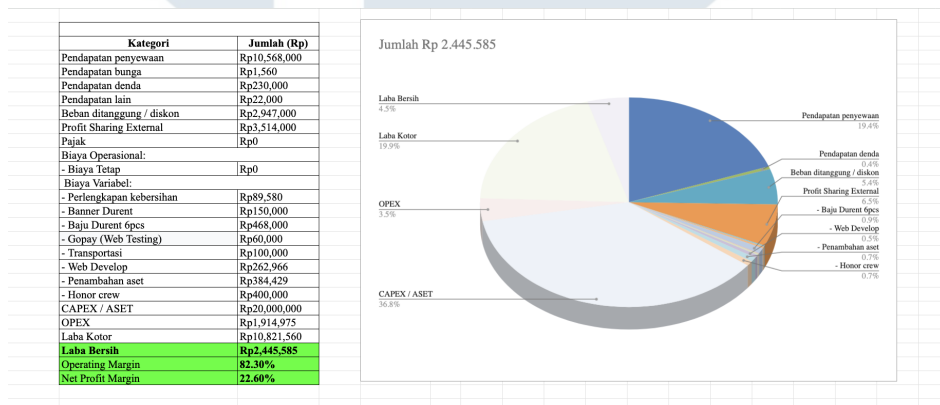
penulis dapat mengetahui posisi keuangan usaha secara langsung dan mengantisipasi potensi kekurangan dan kelebihan dana lebih.

KREDIT				JUAL				BEP TERBESAR			
Rp887.585											
No	Tanggal	Keterangan	Jumlah	No	Tanggal	Keterangan	Jumlah	No	Tanggal	Keterangan	Jumlah
1	06/03/2025	Orang tua TPI PP + Paket Rukun Andel tenda	Rp100.000	1			Rp0	1			Rp0
2	09/03/2025	Belanja hypermarket kebersihan Sunlight, Sabun	Rp89.580	2			Rp0	2			Rp0
3			Rp0	3			Rp0	3			Rp0
4			Rp0	4			Rp0	4			Rp0
5			Rp0	5			Rp0	5			Rp0
Jumlah Akt			Rp88.580	Jumlah Akt			Rp0	Jumlah Akt			Rp0
JUAL				JUAL				JUAL			
No	Tanggal	Keterangan	Jumlah	No	Tanggal	Keterangan	Jumlah	No	Tanggal	Keterangan	Jumlah
1			Rp0	1			Rp0	1			Rp0
2			Rp0	2			Rp0	2			Rp0
3			Rp0	3			Rp0	3			Rp0
4			Rp0	4			Rp0	4			Rp0
5			Rp0	5			Rp0	5			Rp0
Jumlah Akt			Rp0	Jumlah Akt			Rp0	Jumlah Akt			Rp0
KREDIT				KREDIT				KREDIT			
No	Tanggal	Keterangan	Jumlah	No	Tanggal	Keterangan	Jumlah	No	Tanggal	Keterangan	Jumlah
1	06/03/2025	BANNER DURENT	Rp150.000	1			Rp0	1			Rp0
2	07/03/2025	Baju Durent 6	Rp468.000	2			Rp0	2			Rp0
3	22/03/2025	Gopay Martin (Web Testing)	Rp20.000	3			Rp0	3			Rp0
4	24/03/2025	Gopay Brandon (Web Testing)	Rp20.000	4			Rp0	4			Rp0
5	28/03/2025	Gopay Audrey (Web Testing)	Rp20.000	5			Rp0	5			Rp0
Jumlah Akt			Rp278.000	Jumlah Akt			Rp0	Jumlah Akt			Rp0

Gambar 3.6 Tabel Pengeluaran Operasional DuRent Support

sumber: Penulis, 2025

3.5.1.5 Membuat Laporan Laba Rugi Keuangan



Gambar 3.7 Contoh Laporan Laba Rugi DuRent Support

sumber: Penulis, 2025

Setiap per kuartal, penulis menyusun laporan keuangan laba rugi untuk mencatat seluruh aktivitas keuangan dalam usaha. Laporan ini mencakup berbagai elemen penting seperti pendapatan, pengeluaran lain, serta kondisi keuangan secara keseluruhan di akhir periode. Dengan adanya laporan ini, penulis dapat memantau kestabilan usaha dan menjaga agar

pencatatan keuangan tetap teratur mudah ditelusuri. Melalui laporan ini, penulis dapat mengamati perkembangan usaha, membandingkan dengan target yang telah direncanakan, serta menentukan langkah yang diperlukan untuk perbaikan. Selain itu, pencatatan ini juga mempermudah proses pelaporan administratif dan memperkuat akuntabilitas dalam pengelolaan keuangan.

3.5.2 Kendala yang Ditemukan

3.5.2.1 Rekening

Kendala yang ditemukan pada rekening bisnis DuRent Support mengalami masalah perbedaan hitungan arus kas yang terdapat di bank Jenius. Sehingga, membuat kebingungan dalam menjumlahkan hasil angka yang dikeluarkan dari perhitungan manual dengan berulang, karena perselisihan cukup jauh dari dari jumlah angka yang ada.

3.5.2.2 Keterbatasan Dana Perusahaan

Salah satu kendala utama yang dihadapi dalam membangun bisnis ini adalah keterbatasan biaya yang dimiliki sejak awal perintisan usaha. Keterbatasan ini menghambat kemampuan perusahaan untuk menyediakan seluruh perlengkapan produksi secara lengkap sesuai kebutuhan pasar. Selain itu, terbatasnya anggaran juga membatasi ruang gerak dalam menjalankan aktivitas operasional secara optimal, termasuk dalam aspek promosi dan perluasan jaringan pasar.

3.5.3 Solusi atas Kendala yang Ditemukan

3.5.3.1 Rekening

Mengatasi kejadian rekening tersebut, melaporkan ke pihak bank terkait dari laporan kejadian tersebut diterima oleh bank dan di *check* kembali oleh pihak bank karena aplikasi membutuhkan pembaruan data refund selama tujuh hari, hal itu lama ditunggu dan uang tersebut kembali dengan nominal diharapkan. Untuk meminimalisir kejadian tersebut

kembali penulis dan tim menyetujui untuk membuka rekening bisnis baru di bank lain yang lebih banyak pengguna bank Bank Central Asia (BCA).

3.5.3.2 Keterbatasan Dana Perusahaan

Mengatasi keterbatasan biaya tersebut, DuRent Support melakukan efisiensi anggaran dengan menekan biaya operasional pada pengeluaran dinilai tidak terlalu krusial. Perusahaan juga memprioritaskan pembelian dan penyediaan barang-barang yang memiliki tingkat permintaan tinggi di pasar, sehingga investasi yang dilakukan lebih tepat sasaran dan berpotensi menghasilkan pendapatan lebih cepat. DuRent Support juga menyediakan sistem titip barang dan bagi hasil sehingga perusahaan tidak mengeluarkan investasi lebih untuk pengadaan barang. Sehingga, DuRent Support dapat terus menambah variasi barang yang ditawarkan kepada pelanggan tanpa membebani arus kas secara langsung.



BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Kesimpulan selama mengikuti MBKM kewirausahaan, penulis mempelajari hal ilmu dasar dalam menjalankan bisnis yang sebelumnya dipelajari. Dalam mengikuti program workshop yang telah diadakan oleh Skystar Ventures, penulis mendapatkan pandangan dan ilmu baru dalam menjalankan bisnis dengan kemampuan mengatur arus kas, membuat proyeksi bisnis, laporan laba rugi perusahaan. Penulis juga belajar pendekatan promosi dengan *word of mouth*, sementara selama menjalankan MBKM kewirausahaan ini penulis juga belajar untuk bekerja sama dengan tim agar mencapai tujuan visi misi perusahaan.

Di sisi luar teknis penulis mempelajari tentang pentingnya ketelitian dalam menghitung uang, menentukan anggaran perusahaan agar tidak terjadi kerugian. Keterbatasan biaya perusahaan untuk langganan akuntansi berbasis *online* sehingga penulis harus menghitung secara manual, dalam penghitungan keuangan manual berbasis spreadsheet. Oleh karena itu, penulis harus lebih teliti dalam menginput angka agar tidak terjadi perbedaan angka di rekening untuk menghindari kesalahpahaman. Program ini juga mengajarkan untuk bekerja secara profesionalisme dan kredibilitas untuk mencapai hasil yang optimal.

4.2 Saran

Bagian ini berisi saran yang penulis berikan bagi:

1) Perusahaan Skystar Ventures

Saran kedepannya buat perusahaan Skystar Ventures, agar dapat memberikan mentor yang sesuai dengan bisnis yang dijalankan dan setiap bagian bidang di kelompok nya seperti CEO,CFO,CTO,COO agar di setiap bidang mendapatkan mentor untuk dapat mempelajari hal yang sesuai bidang yang diharapkan.

2) UMN

Saran buat UMN kedepan agar bisa mendukung lebih mahasiswa film untuk mengambil MBKM Kewirausahaan, hal ini dapat memberi peluang bagi anak film yang ingin mempelajari bisnis, tidak hanya mempelajari tentang film tetapi dapat mengembangkan usaha bisnis di bidang perfilman.

3) Mahasiswa lain yang akan mengambil MBKM Kewirausahaan

Saran untuk mahasiswa film yang ingin mengikuti MBKM kewirausahaan, memiliki inisiatif sendiri terlebih dahulu untuk ingin mempelajari bisnis atau membuka bisnis. Karena jika dari niat untuk mempelajari bisnis dari inisiatif sendiri akan bisa membuka peluang untuk kedepan.

