

LAPORAN AKHIR MAGANG

**Pengembangan MVP Untuk Startup Peduli Ternak Menggunakan Metode
Kualitatif dan Design Thinking Pada Kegiatan Studi Independen Gerakan
Nasional 1000 Startup Digital Jawa Timur 2024**



Disusun oleh,
Putri Zahrafi Anam / 1204210050

**SISTEM INFORMASI
FAKULTAS REKAYASA INDUSTRI
TELKOM UNIVERSITY SURABAYA
2024**

Lembar Pengesahan Sistem Informasi Telkom University Surabaya
Pengembangan MVP Untuk Startup Peduli Ternak Menggunakan Metode
Kualitatif dan Design Thinking Pada Kegiatan Studi Independen Gerakan
Nasional 1000 Startup Digital Jawa Timur 2024

oleh :

Putri Zahrafi Anam / 1204210050

disetujui dan disahkan sebagai

Laporan Akhir Magang

Surabaya, 5 Juli 2024

Pembimbing Magang

Sistem Informasi Telkom University Surabaya

Purnama Anaking S.Kom., M.Kom.

NIP: 21870007

Lembar Pengesahan

**Pengembangan MVP Untuk Startup Peduli Ternak Menggunakan Metode
Kualitatif dan Design Thinking Pada Kegiatan Studi Independen Gerakan
Nasional 1000 Startup Digital Jawa Timur 2024**

oleh :

Putri Zahrafi Anam / 1204210050

disetujui dan disahkan sebagai

Laporan Akhir Magang

Surabaya, 5 Juli 2024

Pembimbing Lapangan

Gerakan Nasional 1000 Startup Digital

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Ayrton' followed by a stylized surname.

Ayrton Eduardo Aryaprabawa

Abstraksi

Gerakan Nasional 1000 Startup Digital merupakan inisiatif Kementerian Komunikasi dan Informatika dalam mencetak startup-startup digital baru di Indonesia. Gerakan Nasional 1000 Startup Digital tidak terbatas hanya melalui program studi independen saja, namun peserta akan secara langsung mendapatkan pembimbingan oleh mentor-mentor industri digital lokal maupun nasional dan juga berjejaring dengan ekosistem inovasi digital bangsa melalui forum.1000startupdigital.id agar inovasi yang dihasilkan dari kegiatan ini dapat menjadi inovasi / startup yang berkelanjutan.

Pada kegiatan ini saya dan tim merencanakan sebuah startup yang bergerak di bidang peternakan. Tentunya dengan permasalahan kendala akses layanan yang kerap dialami para peternak, sehingga kami ingin menciptakan sebuah solusi yang mana solusi tersebut akan menjadi jembatan bagi peternak dengan akses layanan baik kesehatan maupun pakan ternak. Perencanaan solusi dan pengembangan startup juga didukung dengan metode Design Thinking agar kami dapat menggali lebih dalam seputar permasalahan yang ingin kami selesaikan.

Kata kunci: Design Thinking, Layanan Akses, Peternakan, Startup Digital.

Kata Pengantar

Puji syukur diucapkan kehadiran Allah Swt. atas segala rahmat-Nya sehingga Laporan Akhir Kegiatan MSIB ini dapat tersusun sampai selesai. Tidak lupa saya mengucapkan terima kasih terhadap bantuan dari pihak yang telah berkontribusi dengan memberikan dukungan moril untuk saya. Penulis sangat berharap semoga Laporan Akhir MSIB ini dapat menambah pengetahuan dan pengalaman bagi pembaca. Yang dimaksudkan adalah Laporan Akhir ini mampu memberikan pandangan bagi siapapun yang membaca terkait apa saja yang dilakukan di kegiatan studi independent Gerakan Nasional 1000 Startup Digital.

Daftar Isi

Lembar Pengesahan Sistem Informasi Telkom University Surabaya.....	1
Lembar Pengesahan	1
Abstraksi	3
Kata Pengantar	4
Bab I Pendahuluan.....	1
I.2 Rumusan Masalah dan Solusi	2
I.3 Lingkup.....	2
Bab II Organisasi atau Lingkungan Organisasi GN 1000 Startup Digital	3
II.2 Lingkup Pekerjaan	3
II.3 Deskripsi Pekerjaan.....	3
• Hustler/Business Startegist	4
• Hacker/Web Developer.....	4
II.4 Jadwal Kerja.....	4
III.1 Deskripsi persoalan project Magang.....	1
III.2 Proses pelaksanaan Project Magang	1
2. Solution Sprint	1
3. Market Research Report.....	1
4. Analisis Kompetisi (Benchmarking) Startup	2
5. Quiz Evaluation.....	2
6. MVP Building Plan : Web Development.....	2
III.3 Pencapaian hasil dari Project Magang	2
2. Market Analysis	2
3. Competition Analysis.....	3
4. Quiz Evaluation.....	3
Bab IV KESIMPULAN DAN SARAN.....	4
IV.2 Saran	4
Bab V Lampiran B. Log Activity	5

Bab I Pendahuluan

I.1 Latar belakang masalah

Gerakan Nasional 1000 Startup Digital merupakan inisiatif Kementerian Komunikasi dan Informatika dalam mencetak startup-startup digital baru di Indonesia dan menciptakan talenta-talenta yang siap untuk bekerja di ekosistem startup digital di Indonesia maupun mancanegara. Gerakan ini diinisiasi untuk memperkuat dan meningkatkan Ekonomi Digital bangsa, membuka lapangan pekerjaan baru, serta mempersiapkan Indonesia Digital 2045.

Program ini membuka ruang bagi mahasiswa untuk belajar mengembangkan pola pikir kewirausahaan (problem solving) menggunakan asas-asas Design Thinking dan mengenali proses Lean Startup, sehingga dapat menumbuhkan kesiapan mahasiswa dalam menciptakan solusi bagi permasalahan masyarakat yang relevan dan tervalidasi dengan memanfaatkan teknologi digital. Manfaat yang didapatkan peserta ketika mengikuti Gerakan Nasional 1000 Startup Digital tidak terbatas hanya melalui program studi independen saja, namun peserta akan secara langsung mendapatkan pembimbingan oleh mentor-mentor industri digital lokal maupun nasional dan juga berjejaring dengan ekosistem inovasi digital bangsa melalui forum.1000startupdigital.id agar inovasi yang dihasilkan dari kegiatan ini dapat menjadi inovasi / startup yang berkelanjutan.

Tentunya dengan banyaknya teknologi yang berkembang, pastinya diiringi dengan berbagai kemudahan yang ditawarkan. Pada kegiatan ini penulis menemukan permasalahan pada sebuah peternakan yang kesulitan untuk mengakses layanan Kesehatan maupun kurangnya peternakan dalam pengadopsian teknologi. Dengan diimplementasikannya teknologi pada bidang peternakan, tentunya harapan yang diinginkan adalah dengan akses kemudahan peternak untuk mencari sumber pakan ternak, layanan Kesehatan ternak, layanan konsultasi dengan para ahli, dan lain-lain. Startup Peduli Ternak hadir untuk memberikan kemudahan tersebut bagi para peternak dan peternakannya. Yang mana Peduli Ternak juga membantu para peternak muda untuk mengembangkan peternakan barunya dengan ekosistem yang sehat dan terawat.

I.2 Rumusan Masalah dan Solusi

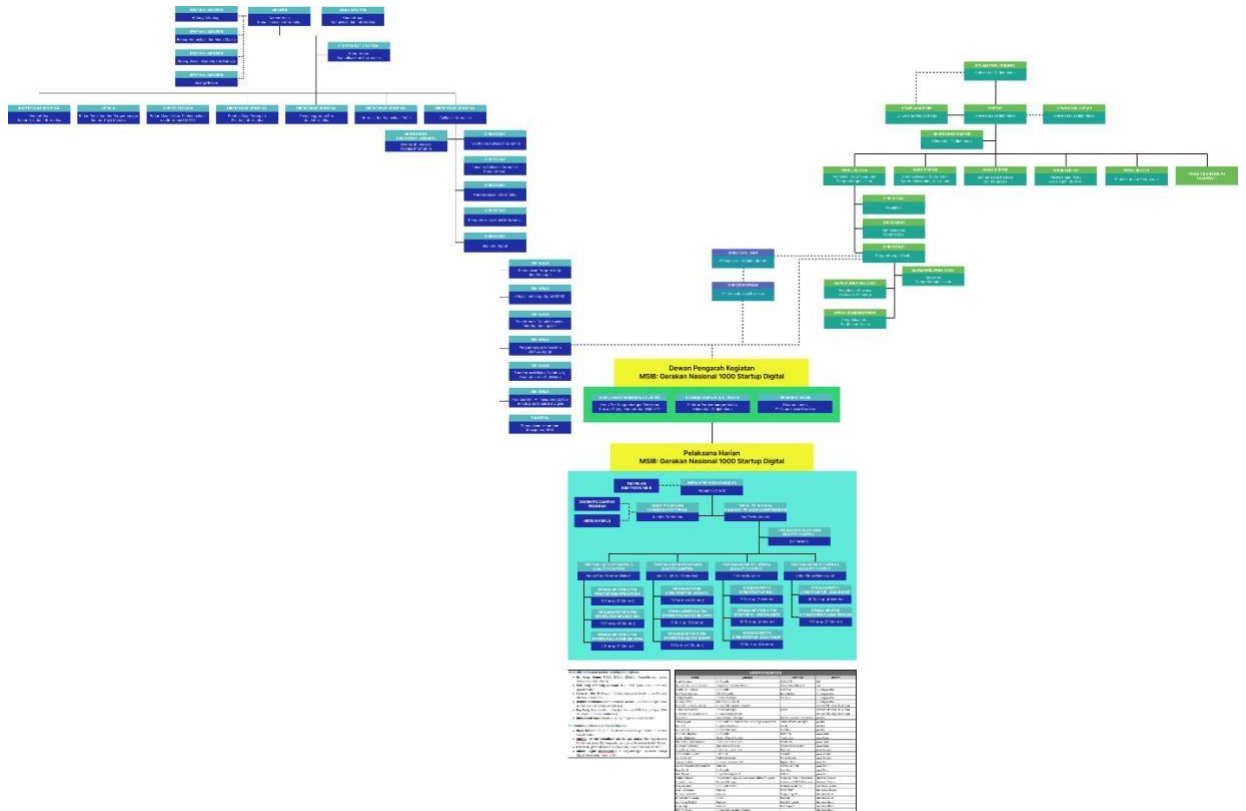
- Berdasarkan latar belakang diatas ditemukan rumusan masalah sebagai berikut:
 1. Bagaimana implementasi teknologi dalam bidang peternakan melalui startup Peduli Ternak dapat memberikan kemudahan bagi peternak?
 2. Bagaimana Peduli Ternak dapat membantu peternak muda dalam mengembangkan peternakan baru dengan ekosistem yang sehat dan terawat?
- Berdasarkan rumusan masalah ditetapkan Solusi sebagai berikut:
 1. Tim Peduli Ternak menyediakan akses komunikasi dengan para ahli gizi veteriner, dokter hewan, dll untuk para peternak dapat berkomunikasi seputar peternakan mereka.
 2. Tim Peduli Ternak menghadirkan Instagram Official yang mana berisi informasi tata cara untuk para peternak baru mengembangkan peternakan dengan ekosistem yang sehat dan terawat.

I.3 Lingkup

Pada kegiatan Studi Independen ini, tiap tim diminta untuk menganalisis permasalahan yang terjadi di Masyarakat. Yang mana mereka harus menciptakan sebuah produk untuk menyelesaikan permasalahan tersebut. Tentunya berbagai Solusi yang ditetapkan harus mendapatkan validasi dan feedback dari user potensial dan user expert yang mana nantinya Solusi tersebut akan dikembangkan menjadi produk awal sebuah startup yang biasa disebut Minimum Viable Product (MVP). Pengembangan sebuah MVP nantinya akan digunakan sebagai produk awalsebuah Startup. Yang mana MVP ini wajib mendapatkan sebuah validasi pasar dari user potensial dan user expert untuk diketahui sejauh mana kelemahan serta kesesuaian dengan permasalahan yang ingin diselesaikan.

Bab II Organisasi atau Lingkungan Organisasi GN 1000 Startup Digital

II.1 Struktur Organisasi



II.2 Lingkup Pekerjaan

Pada studi independent ini, saya memilih untuk berada di bagian ‘Hustler’ atau nama lainnya adalah Business Strategist. Di unit "Hustler", peran saya meliputi pengembangan strategi pemasaran yang komprehensif serta pengelolaan bisnis dengan fokus pada analisis pasar mendalam dan identifikasi peluang baru. Saya bertanggung jawab dalam merancang dan melaksanakan inisiatif strategis yang mendukung pertumbuhan perusahaan, termasuk membangun kemitraan strategis dan memperluas jaringan relasi bisnis.

II.3 Deskripsi Pekerjaan

Perincian aktivitas yang saya lakukan adalah yang pertama melihat permasalahan yang berada di Masyarakat, menganalisisnya hingga menentukan Solusi yang bisa diselesaikan oleh Startup yang saya dan tim kembangkan. Sebelum startup berkembang lebih besar, tentunya para founder harus menentukan MVP

yang dimiliki startup tersebut. Dan pada pengembangan MVP ini saya melakukan aktivitas perancangan dan pembuatan website untuk website utama Peduli Ternak. Website yang saya kembangkan merupakan website statis yang berisi informasi dasar seputar apa itu peduli ternak dan layanan yang ingin kami tawarkan untuk customer segment kami.

- **Hustler/Business Startegist**

Business Strategist bertanggung jawab untuk menganalisis pasar dan kompetitor, mengidentifikasi tren industri, serta mengembangkan strategi bisnis yang efektif untuk mencapai tujuan perusahaan. Mereka melakukan riset pasar untuk menemukan peluang dan ancaman, menganalisis kekuatan dan kelemahan kompetitor, dan menentukan segmen pasar yang menguntungkan.

- **Hacker/Web Developer**

Web Developer bertanggung jawab untuk merancang, mengembangkan, dan memelihara situs web serta aplikasi web. Mereka merancang tata letak dan struktur situs web sesuai dengan kebutuhan dan preferensi klien, serta mengembangkan front-end menggunakan HTML, CSS, dan JavaScript. Selain itu, Web Developer juga bertugas mengembangkan back-end situs web menggunakan bahasa pemrograman seperti PHP, dll.

II.4 Jadwal Kerja

No.	Topik	Metode Pembelajaran
1.	Pengenalan & Onboarding Program MSIB	Seminar Daring
2.	Ignition	Seminar Daring, Riset Mandiri, Diskusi Daring
3.	Workshop I (Elective Class)	Kelas Daring Elektif Secara Asynchronous dan Post-Test Daring
4.	Workshop II (Kelas Wajib)	Kelas Daring Secara Asynchronous dan Post-Test Daring
5.	#Hack4ID	Seminar Daring, Lokakarya Luring, Diskusi Lanjutan Daring
6.	Hacksprint I: Melakukan Riset Pasar dan Analisis Kompetisi	Seminar Daring, Diskusi Daring, Praktek Lapangan, Studi Kasus, Mentoring

7.	Hacksprint II: Membangun dan Validasi Minimum Viable Product	Seminar Daring, Diskusi Daring, Praktek Lapangan, Pengembangan Produk, Mentoring
8.	Pre-Bootcamp: Mendefinisikan 'Customer Archetype' dan Strategi Penetrasi Pasar Yang Tepat	Seminar Daring, Diskusi Daring, Mentoring
9.	Bootcamp I: Melakukan Validasi Akan Minimum Marketable Product	Diskusi Daring, Praktek Lapangan, Mentoring
10.	Mid Bootcamp Analysis: Melakukan Analisa Hasil Validasi Pasar Sebagai Dasar Perencanaan Pivot	Seminar Daring, Diskusi Daring, Mentoring
11.	Bootcamp II: Finalisasi Produk Akhir dan Growth Hacking Strategy	Seminar Daring, Praktek Lapangan, Pengembangan Produk, Mentoring
12.	Persiapan & Pelaksanaan Demo Day	Seminar Daring, Diskusi Daring, Mentoring

Bab III Pengembangan MVP pada Startup Peduli Ternak

III.1 Deskripsi persoalan project Magang

Peternakan adalah suatu bidang yang cukup potensial di Masyarakat, dikarenakan hewan ternak juga merupakan salah satu sumber pakan sehari-hari. Pada era teknologi saat ini tentunya segala sesuatu sudah dapat diakses dengan mudah dan menjadi solusi dari berbagai permasalahan. Permasalahan yang ditemukan oleh tim Peduli Ternak adalah masih banyaknya peternakan yang belum terintegrasi dengan teknologi. Dimana teknologi ini mampu membantu peternak dalam kemudahan mengakses layanan Kesehatan maupun sumber pakan ternak. Mengetahui permasalahan tersebut, tim Peduli Ternak mengidentifikasi lebih jauh dan merencanakan sebuah solusi untuk permasalahan tersebut. Hingga terciptalah startup Peduli Ternak yang mana memiliki tujuan untuk membantu peternak dalam mengatasi permasalahan seputar sulitnya layanan akses Kesehatan, pakan, dan tata cara ekosistem yang sehat dan terawat. Guna mengembangkan startup dengan lebih luas lagi, tim Peduli Ternak merencanakan sebuah MVP untuk menjadi produk awal dari startup yang dikembangkan. Yang mana MVP ini akan di uji coba oleh user potensial dan user expert untuk mendapatkan feedback terkait kesesuaian MVP sebagai solusi dari permasalahan yang ingin diselesaikan.

III.2 Proses pelaksanaan Project Magang

1. Hack4ID

Kegiatan #Hack4ID, kegiatan pendampingan intensif yang akan membantu peserta didik dalam menemukan permasalahan sosial dan menciptakan ide solusi teknologi yang akan dibangun. Kegiatan ini dilakukan selama 2 hari secara luring di Kota Surabaya.

2. Solution Sprint

Kegiatan ini membantu peserta dalam meramu ide solusi berbasis teknologi digital guna memecahkan permasalahan yang telah mereka identifikasi dalam kegiatan Vision Sprint.

3. Market Research Report

Desain pelaksanaan (timeline dan pembagian tugas), pengumpulan, analisis, dan pelaporan atas data serta temuan-temuan yang relevan dengan Potential User & Industry Expert. Tim juga akan diberikan template wawancara untuk dapat berhadapan langsung dengan calon pengguna dan industry expert mereka.

4. Analisis Kompetisi (Benchmarking) Startup

Analisis akan kompetitor eksisting dan benchmarking atas teknologi / solusi yang saat ini sudah digunakan secara global. Melalui tahapan ini peserta juga dapat melakukan riset mengenai perusahaan - perusahaan atau startup serupa yang sudah pernah melakukan inovasi yang sama namun gagal, dan mempelajari kegagalannya.

5. Quiz Evaluation

Pengerjaan kuis ini bertujuan untuk menilai keterampilan awal dan sejauh mana pemahaman mengenai ilmu yang sudah dipelajari para peserta selama tahap awal program studi independent.

6. MVP Building Plan : Web Development

Peserta didik juga akan dikenalkan kembali akan apa itu Minimum Viable Product (MVP) dan sistem manual yang nantinya akan berguna dalam proses validasi produk. Selama 3 (tiga) minggu, seluruh tim startup, dengan bimbingan mentor, ditantang untuk menyempurnakan MVP atau sistem manual mereka menggunakan framework “GO Product Development Roadmap” serta menggunakan asas-asas SMART Goal Setting.

III.3 Pencapaian hasil dari Project Magang

1. Problem-Solution Fit

Pencapaian yang saya dapatkan pada sesi pembelajaran ini adalah pemahaman untuk mencari sebanyak mungkin permasalahan sesuai dengan bidang yang dipilih. Sekaligus penyelesaian, dan penemuan solusi sebanyak mungkin juga untuk tiap permasalahan yang sudah ditemukan. Dan dipilih 3 problem paling urgent untuk dijadikan target penyelesaian.

2. Market Analysis

Dimana pencapaian yang saya dapatkan adalah dengan mengetahui dengan lebih spesifik mengapa permasalahan tersebut bisa terjadi dan menggali dengan lebih dalam untuk ditemukan solusi yang lebih valid. Hal ini dikarenakan permasalahan dan solusi yang sudah saya dan tim temukan, kami validasikan melalui tanggapan user dan expert user.

3. Competition Analysis

Pencapaian pada sesi ini adalah saya mampu untuk menganalisis competitor yang bergerak di bidang yang sama seperti yang startup saya juga sedang kembangkan. Hal ini tentunya berguna bagi saya dan tim untuk menemukan kekurangan dari startup tersebut untuk kemudian kami implementasikan di startup kami guna menjadi suatu kelebihan.

4. Quiz Evaluation

Pada sesi ini, saya mencapai pada pemahaman saya terkait perbedaan UMKM dan Startup digital. Kemudian saya juga memahami terkait bagaimana cara saya untuk meyakinkan pemangku kepentingan agar tertarik dan berinvestasi pada startup yang saya dan tim kembangkan. Selain itu, saya juga sudah mencapai pemahaman bagaimana cara analisis customer archetype untuk ditemukan solusi dari analisis tersebut.

Bab IV KESIMPULAN DAN SARAN

IV.1 Kesimpulan

Pada kegiatan ini saya dan tim merencanakan sebuah startup yang bergerak di bidang peternakan. Tentunya dengan permasalahan kendala akses layanan yang kerap dialami para peternak, sehingga kami ingin menciptakan sebuah solusi yang mana solusi tersebut akan menjadi jembatan bagi peternak dengan akses layanan baik kesehatan maupun pakan ternak. Perencanaan solusi dan pengembangan startup juga didukung dengan metode Design Thinking agar kami dapat menggali lebih dalam seputar permasalahan yang ingin kami selesaikan.

Program ini membawa saya pada pencapaian untuk dapat menjadi bagian dari hal yang dipermasalahan oleh Masyarakat dan berkesempatan untuk berusaha menyelesaikannya dengan inovasi yang saya dan tim kembangkan. Selain itu, program ini juga melatih saya untuk berpikir lebih kritis dan kreatif dalam menemukan solusi sebanyak-banyaknya. Tentunya diikuti dengan penggambaran sebanyak mungkin fitur untuk diterapkan pada solusi digital yang dinamakan Crazy 8.

IV.2 Saran

Saran saya untuk kegiatan Studi Independen di Gerakan Nasional 1000 Startup Digital ini adalah untuk lebih memaksimalkan kinerja dari aplikasi berbasis website yang digunakan para peserta untuk mengetahui informasi seputar kegiatan pada awal-awal pelaksanaan program. Dikarenakan saya mengalami kendala dalam pemakaian aplikasi berbasis website tersebut karena menurut saya masih terjadi bug di bagian loading fiturnya. Sehingga hal tersebut memakan waktu yang lebih lama. Dengan banyaknya keterbatasan di aplikasi tersebut, tentunya menjadi kesulitan yang saya alami pada proses awal pelaksanaan kegiatan dikarenakan saya perlu untuk membentuk suatu kelompok startup

Bab V Lampiran B. Log Activity

Minggu	Kegiatan	Hasil
1.	HACK4ID	Peserta melakukan team forming dan user journey. Kemudian membuat <i>how might we</i> dan sprint goal setting. Setelah itu juga mengikuti acara <i>Worksop</i> terkait <i>problem solution fit</i> . Selain itu, research report, solution sprint, team working, kemudian final pitching. Dimana peserta juga mengikuti workshop terkait Market Research.
2.	Workshop	Mengerjakan Workshop untuk setiap peserta sesuai role yang diambil sekaligus mengerjakan sesi Founder Mindset and skills sekaligus menjawab post test diakhir sesi video workshop.
3.	Startup Hour: Ask Founders Anything	Selama acara peserta bisa menanyakan hal apapun tentang startup, melakukan tanya jawab mengenai hal yang dipelajari selama 2 minggu ke belakang ini atau kedepannya.
4.	Market Research	Hal ini dilakukan pada user potensial dan expert user untuk startup masing-masing. Yang mana masing-masing peserta diminta untuk menemukan minimal 3 untuk user yang diwawancarai. Tahapan ini berguna untuk peserta mendapatkan validasi terkait permasalahan dan solusi yang diangkat.
5.	Analisis Kompetisi (benchmarking)	Dimana minimal per anggota memiliki 3 solusi sehingga pada satu startup minimal memiliki analisis dari 15 bisnis/startup/Solusi yang sudah ada. Hal ini guna untuk menemukan kekurangan pada competitor yang dituju.
6.	Mentoring 1 on 1.	Responsi terkait penugasan yang diberikan

7.	MIRO	Kegiatan pengisian MIRO sekaligus weekly mentoring. Pengerjaan MIRO ini bertujuan untuk tiap tim startup semakin matang akan gagasan ide yang mereka kembangkan. Yang terdiri dari founder, problem statement, solution sprint, crazy eight, feedback user, dll.
8.	MVP Building Plan	Pada tahap ini tiap tim diminta untuk mengisi nama startup, problem-solution statement, solution assumption (storyboard), rencana bentuk MVP, persona pengguna/target validasi, dan team job descriptions.
9.	MVP Validation Plan	Mencari feedback user terkait MVP. Dimana per orang minimal 2 data beserta foto/video singkat saat melakukan wawancara sebagai bukti dokumentasi. Yang mana pertanyaan yang diajukan adalah : apakah info sosmed sudah jelas?, apakah konten sosmed menarik?, apakah sudah ada link ke platform? Apakah kecepatan loading baik? Apakah platform sudah user friendly? Apakah dapat menemukan fitur/layanan yang dibutuhkan? Dll.
10.	Mentoring 1 on 1	Mempresentasikan MVP Feedback Sheet.
11.	Startup Validation Plan	Mengerjakan sheet Startup Validation Plan . Dimana pada pengerjaan ini, tiap tim mengisi startup statement, customer segment, value proposition, dll.
12.	Mentoring 1 on 1	Mempresentasikan MVP Feedback Sheet.
13.	Seminar Nasional: Minimum Marketable Product dan Lean Canvas).	Dalam kegiatan interaktif ini, peserta dan pembicara dapat saling bercerita mengenai pengalaman mereka dalam mencari market yang sesuai dengan produknya.

14.	Quiz Final Evaluation.	Pengerjaan kuis ini bertujuan untuk menilai keterampilan awal dan sejauh mana pemahaman mengenai ilmu yang sudah dipelajari para peserta selama tahap awal program studi independent.
15.	Startup Compendium	Pengisian sheet Startup Compendium yang terdiri dari problem statement, revenue model, sector/target pasar, pitch deck, demo/prototype/website, founder, dan kontak startup.
16.	Pitch Deck	Pembuatan Pitch Deck, yang terdiri dari cover, problem, Solusi, product, business model, market size, competitor, semua MVP, nama tim, user testimoni, thankyou. Tujuan dari pengerjaan pitch deck ini adalah memberikan Gambaran luas seputar startup tiap tim.