LAPORAN AKHIR STUDI INDEPENDEN

Pengembangan MVP Untuk Startup Peduli Ternak 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 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, 24 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 Pada Kegiatan Studi Independen GerakanNasional 1000 Startup Digital Jawa Timur 2024

oleh :

Putri Zahrafi Anam / 1204210050

disetujui dan disahkan sebagai

Laporan Akhir Studi

Independen

Surabaya, 5 Juli 2024

Pembimbing Lapangan

Gerakan Nasional 1000 Startup Digital

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 kesehaan 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 ke hadirat Tuhan yang maha esa atas limpahan rahmat dan karunia-Nya, sehingga kami dapat menyelesaikan Kegiatan Studi Independen Gerakan Nasional 1000 Startup Digital dalam program Magang dan Studi Independen Bersertifikat (MSIB). Laporan ini disusun sebagai bentuk dokumentasi dan evaluasi dari seluruh kegiatan yang telah dilaksanakan selama program berlangsung.

Kami menyadari bahwa penyusunan laporan ini tidak akan berhasil tanpa dukungan, bimbingan, dan bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, kami ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. **Ibu Vivin Setiani S.T., M.Eng.** selaku Dewan Pembimbing Program yang telah memberikan bimbingan dan dukungan penuh kepada kami selama mengikuti program ini.
2. **Ayrton Eduardo Aryaprabawa** selaku mentor Tim Peduli Ternak dari Gerakan Nasional 1000 Startup Digital, yang dengan sabar membimbing dan memberikan ilmu serta pengalaman berharga dalam dunia Bisnis Startup.
3. **Sri Hidayati, S.Si., M.Stat.,** sebagai Koordinator Kegiatan Studi Independen/Magang Mandiri MSIB Kampus Merdeka Telkom University Surabaya, yang telah mengatur dan mengkoordinasikan mahasiswa Universitas Telkom Surabaya dengan baik.
4. **Purnama Anaking S.Kom., M.Kom.** selaku Dosen Wali, yang selalu memberikan arahan, motivasi, dan dukungan akademik selama kami menjalani studi independen ini.

Kami juga mengucapkan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah berkontribusi dan memberikan dukungan baik secara langsung maupun tidak langsung dalam pelaksanaan kegiatan ini. Semoga laporan ini dapat bermanfaat dan menjadi referensi yang berguna bagi perkembangan program MSIB ke depannya.

Daftar Isi

Lembar Pengesahan.....2

Lembar Pengesahan.....3

Abstraksi.....4

Kata Pengantar.....5

Bab I Pendahuluan.....11

I.1 Latar belakang masalah.....11

I.2 Rumusan Masalah dan Solusi.....12

I.3 Lingkup.....13

Bab II Organisasi atau Lingkungan Organisasi GN 1000 Startup Digital.....14

II. 1 Struktur Organisasi.....14

II. 2 Lingkup Pekerjaan.....14

 Hustler/Business Strategist.....14

 Hacker/Web Developer.....15

II. 3 Deskripsi Pekerjaan.....15

II. 4 Jadwal Kerja.....18

III. 1 Deskripsi persoalan project Studi Independen.....19

III. 2 Proses Pelaksanaan Project Studi Independen.....19

III. 3 Pencapaian Hasil Final (MVP) dari Project Studi Independent.....31

1. Perancangan Logo Peduli Ternak.....31

2. Pembuatan Instagram Peduliternak.id.....32

3. Pengembangan Website Company Profile Peduliternak.....34

III. 4 Manajemen Hubungan Pelanggan.....36

III. 5 Sistem Pendukung Keputusan.....38

Bab IV KESIMPULAN DAN SARAN.....41

IV. 1 Kesimpulan.....41

IV. 2 Saran.....41

Bab V Lampiran.....42

V. 1 Lampiran Log Activity.....42

V. 2 Lampiran Transkip Nilai.....51

Daftar Gambar

Gambar II. 1 Struktur Organisasi 14

Gambar III. 2. 1 Ignition 20
Gambar III. 2. 2 Workshop Hustler 20
Gambar III. 2. 3 Workshop Founder Skill & Mindset 21
Gambar III. 2. 4 Crazy 8 23
Gambar III. 2. 5 #Hack4ID Day 1 23
Gambar III. 2. 6 #Hack4ID Day 2 24
Gambar III. 2. 7 Industry Expert : Nabila Ananda 24
Gambar III. 2. 8 Industry Expert : Nabila Kurnia 25
Gambar III. 2. 9 Market Research Report 26
Gambar III. 2. 10 Industry Expert 26
Gambar III. 2. 11 Tech Comparative Research 27
Gambar III. 2. 12 Quiz Evaluation 27
Gambar III. 2. 13 Solution Assumtion (Storyboard) 28
Gambar III. 2. 14 General Feedback 28
Gambar III. 2. 15 MVP Feedback 28
Gambar III. 2. 16 Startup Validation Plan 29
Gambar III. 2. 17 MMP Experiment 29
Gambar III. 2. 18 Startup Compendium 30
Gambar III. 2. 19 Pitch Deck 30
Gambar III. 2. 20 Website 31
Gambar III. 2. 21 Demo Day 31

Gambar III. 3. 1 Logo Peduli Ternak 31
Gambar III. 3. 2 Color Pallete 32
Gambar III. 3. 3 Feeds Instagram 33
Gambar III. 3. 4 Konten Instagram 34
Gambar III. 3. 5 Landing Page 34
Gambar III. 3. 6 Halaman Tujuan 34
Gambar III. 3. 7 Halaman Filosofi 35
Gambar III. 3. 8 Halaman Founder 35
Gambar III. 3. 9 Halaman Layanan 35

Gambar III. 3. 10 Halaman Layanan Sementara.....36
Gambar III. 3. 11 Halaman Kontak 36
Gambar III. 3. 12 Halaman Login/Register 36

Gambar III. 4. 1 Problem Statement 37
Gambar III. 4. 2 Feedback User.....37
Gambar III. 4. 3 Ideasi 38
Gambar III. 4. 4 Sosial Media.....38
Gambar III. 4. 5 Linktree 38
Gambar III. 4. 6 Storyboard.....38

Gambar III. 5. 1 Empathize.....39
Gambar III. 5. 2 Definisi Masalah 39
Gambar III. 5. 3 Ideasi : Crazy 8 40
Gambar III. 5. 4 Prototype 40
Gambar III. 5. 5 Test/Feedback 40

Gambar V. 2. 1 Transkip Nilai.....51
Gambar V. 2. 2 Transkip Nilai.....52

Daftar Tabel

Table II. 3. 1 Deskripsi Pekerjaan 15

Table V. 1 Log Activity 42

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. Diinisiasikan pada tahun 2016, Gerakan Nasional 1000 Startup Digital kini berjalan di 34 Provinsi di Indonesia. Gerakan ini hadir sebagai upaya bahu membahu oleh penggerak ekosistem startup digital Indonesia, sebagai ruang bagi kita untuk ambil bagian menginisiasi perubahan; dan untuk ekosistem yang saling terkoneksi serta saling berbagi pengetahuan dan pengalaman. Dengan lebih dari 400+ penggerak dan mentor dari berbagai sektor, 200.000+ calon startup founder, dan lebih dari 1.400+ startup yang sudah dirintis. Gerakan ini akan terus berupaya untuk memberikan akses dan ilmu kewirausahaan berbasis teknologi digital bagi seluruh penjuru nusantara. 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

1. **Kurangnya implementasi teknologi dalam bidang peternakan**

   Masalah ini mencerminkan rendahnya tingkat adopsi teknologi modern dalam praktik peternakan. Di banyak daerah, metode tradisional masih dominan, yang sering kali kurang efisien dan produktif dibandingkan dengan pendekatan berbasis teknologi. Kemudian kurangnya akses layanan berupa layanan akses ke kesehatan dengan dokter hewan, ahli gizi, serta akses kepada ternak pakan. Hal ini juga berdampak pada hewan ternak yang seringkali mengalami penyakit yang tidak terselesaikan oleh peternak hingga semakin menyebar dari 1 hewan ke hewan lainnya karna terlambatnya penanganan.

2. **Pentingnya mengembangkan peternakan baru dengan ekosistem yang sehat dan terawat**

   Rumusan masalah ini menyoroti kebutuhan untuk mengembangkan peternakan baru yang memperhatikan keberlanjutan lingkungan dan kesejahteraan hewan. Ekosistem yang sehat dan terawat mencakup manajemen lahan yang bijaksana, penggunaan sumber daya alam yang efisien, dan praktik peternakan yang ramah lingkungan. Dengan menciptakan ekosistem yang sehat, peternakan dapat menghasilkan produk yang berkualitas tinggi, mengurangi dampak negatif terhadap lingkungan, serta memastikan kesejahteraan hewan ternak. Ini penting untuk mencapai tujuan jangka panjang dalam ketahanan pangan dan keberlanjutan industri peternakan.

   - **Berdasarkan rumusan masalah ditetapkan Solusi sebagai berikut:**
     1. Tim Peduli Ternak menyediakan akses layanan komunikasi dengan para ahligizi veteriner, dokter hewan, dll untuk para peternak dapat berkomunikasi seputar peternakan mereka, baik sekedar konsultasi maupun ingin memeriksakan kesehatan ternak mereka. Layanan ini nantinya dapat diakses secara gratis untuk konsultasi percobaan

tahap awal hingga memerlukan pembayaran untuk melakukan pemeriksaan lebih lanjut.

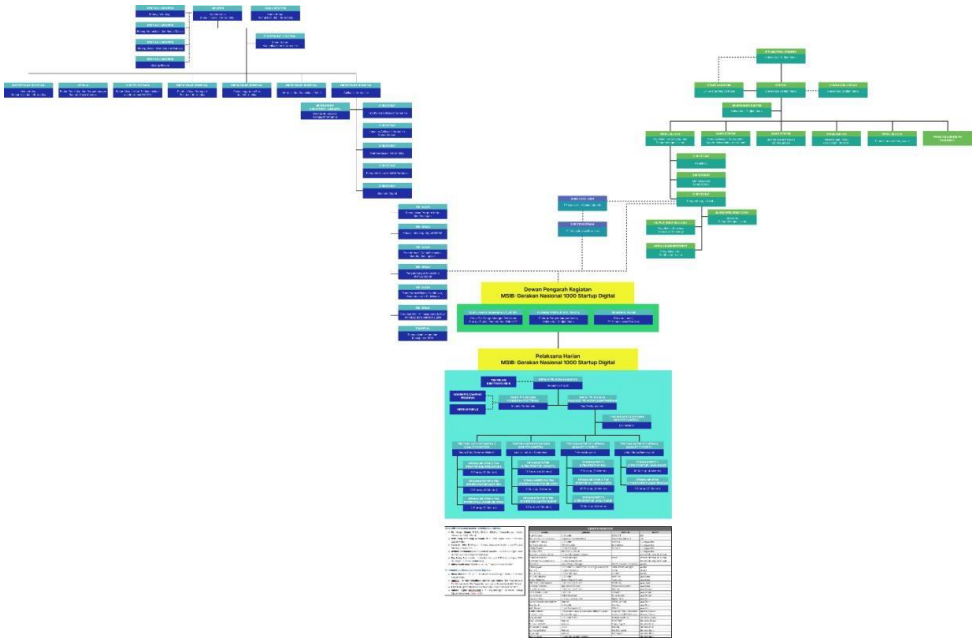
2. Tim Peduli Ternak menghadirkan Instagram Official dan Website Peduli Ternak yang berisi informasi lengkap mengenai tata cara untuk para peternak baru dalam mengembangkan peternakan dengan ekosistem yang sehat dan terawat. Di laman ini, peternak dapat menemukan berbagai panduan praktis, video tutorial, dan tips dari ahli tentang manajemen ternak, penggunaan teknologi ramah lingkungan, serta strategi untuk meningkatkan produktivitas dan kesejahteraan hewan. Tentunya, peternak juga dapat terhubung dengan komunitas peternak lainnya, bertukar pengalaman, dan mendapatkan update terbaru mengenai inovasi dan tren dalam dunia peternakan.

I.3 Lingkup

Studi Independen ini berfokus pada bagaimana tiap individu mampu menjadi seorang founder untuk startup yang dikembangkan. Dengan mempelajari skill dan mindset dasar yang harus dimiliki oleh seorang founder yang berguna untuk pembentukan tim dan menemukan co-founder. Kemudian tiap individu juga diperkenankan untuk mendalami bidang yang mereka pilih yang terdiri dari 3 role yaitu: Hustler, Hipster, dan Hacker. Dimana role hustler berfokus pada business strategist untuk perkembangan startup, lalu hipster yang berfokus pada desain dan tampilan solusi digital startup, terakhir hacker yang berfokus pada pengembangan sistem yang akan diimplementasikan pada startup tiap tim. Kemudian tiap tim nantinya harus menciptakan sebuah produk untuk menyelesaikan permasalahan di masyarakat yang telah dianalisis oleh role hustler. 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).

Bab II Organisasi atau Lingkungan Organisasi GN 1000 Startup Digital

II. 1 Struktur Organisasi



Gambar 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". 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 profil Peduli Ternak. Website yang saya kembangkan merupakan website profil yang berisi informasi dasar seputar apa itu peduli ternak dan layanan yang ingin kami tawarkan untuk customer segment kami. Berikut adalah rincian pekerjaan yang saya lakukan:

- **Hustler/Business Strategist**

  Business Strategist bertanggung jawab untuk menganalisis pasar dan kompetitor dan mengembangkan strategi bisnis yang efektif untuk mencapai tujuan startup. Hustler melakukan riset pasar untuk menemukan peluang dan ancaman, menganalisis kekuatandan 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.

II. 3 Deskripsi Pekerjaan

Table II. 3. 1 Deskripsi Pekerjaan

No.	Topik	Deskripsi
	Bulan ke -1	
1.	Ignition	Pada kegiatan ini membahasa beragam topik yang dibawakan untuk menanamkan pola pikir kewirausahaan, memberikan inspirasi mengenai perkembangan dan ppotensi penggunaan teknologi digital saat ini, serta memberikan gambaran akan arah industry startup digital untuk calon startup founder di Indonesia.
2.	Workshop I (Elective Class)	Pada kegiatan ini, peserta studi independent diberikan 5 modul tentang hal yang dilakukan oleh Hustler (Business Strategist) dimana terdiri dari modul: Hustler 101, Introduction to Startup, Problem-Solution Fit, Product-Market Fit, Scale-up. Setiap modul yang diselesaikan selalu terdapat post-test diakhir untuk menguji pengetahuan peserta.
3.	Workshop II (Kelas Wajib) : Founder Skill & Mindset	Pada kegiatan ini, peserta studi independent diberikan 5 modul tentang skill dan mindset yang harus dimiliki seorang founder dan bagaimana cara untuk menemukan co-founder dimana didalam modul tersebut berisi beberapa vidio dan soal uji pengetahuan.
4.	#Hack4ID Day 1 dan 2	Kegiatan ini dilakukan selama 2 hari di kota Surabaya secara Luring. Hari pertama peserta diharuskan mencari problem sebanyak-banyaknya terkait problem statement yang sudah dipilih. Kemudian di hari kedua, peserta diharusnya membuat sprint goal, solusi terkait permasalahan yang dihadapi dengan membuat crazy 8, storyboard, hingga user

		experience.
	Bulan ke - 2	
5.	Startup Hour : Ask Founders Anything.	Pada acara ini para peserta studi independent diberikan kesempatan untuk bertanya seputar apa saja terkait startup pada beberapa founders yang telah diundang. Salah satu founders yang hadir diantaranya adalah Reza Zamir Founder dari SyariHub.
6.	Interview Industry Expert Startup	Pada sesi ini setiap peserta diberikan tugas individu berupa menginterview industry expert yang berhubungan dengan startup yang akan dikembangkan. Peserta juga diberikan template untuk mengisikan setiap pertanyaan dan jawaban dari expert.
7.	Quiz Studi Independen.	Pada quiz ini, tiap peserta diuji seputar pengetahuan terkait materi workshop yang telah dijalani. Sekaligus pengetahuan seputar UMKM dan Startup digital dan bagaimana mengatasi berbagai hambatan maupun mengambil banyak peluang untuk keberhasilan startup.
8.	Analisis Kompetisi (Benchmarking) Startup.	Pada tahap ini setiap peserta diwajibkan untuk mencari 3 kompetitor yang mengembangkan teknologi serupa seperti startup yang akan dikembangkan. Pada tabel yang diberikan, peserta wajib mencari teknologi seperti apa, jumlah pengguna, hingga sejak kapan teknologi/startup tersebut di rilis.
9.	Startup Hour : Market Research Report	Pada sesi ini tiap kelompok diwajibkan untuk memilih 1 anggota yang mana akan menjadi perwakilan untuk presentasi terkait tugas yang telah diberikan semenjak kegiatan Hack4ID pada Maret bulan lalu. Pada kegiatan tersebut juga menghadirkan 3 alumni GN 1000 Startup Digital yang akan membantu memberikan feedback permasalahan yang dihadapi tiap

		kelompok.
	Bulan ke - 3	
10.	**Solution Sprint : Platorm MIRO**	Website MIRO digunakna untuk menyelesaikan solution sprint dan crazy 8. Dalam proses ini, para peserta harus menyelesaikan semua aktivitas dalam waktu sekitar 3 jam. Dalam diskusi kali ini, tiap tim akan menjadi lebih terstruktur dan detail mengenai startup masing-masing, karena semua tim telah turun ke lapangan untuk mewawancarai beberapa expert yang terkait dengan startup yang dikembangkan.
11.	Startup Hour #3 : My First Product	Pada kegiatan startup hour #3 ini setiap tim menjelaskan terkait apa yang sudah dikerjakan dalam platform MIRO.
12.	MVP Feedback	Pada sesi ini tiap tim diminta untuk mewawancarai baik user/expert terkait MVP yang sudah dikembangkan. Yang mana hal tersebut akan menjadi evaluasi untuk setiap tim dalam melakukan pengembangan serta perbaikan MVP nya.
	Bulan ke - 4	
13.	Presentasi MVP Feedback Sheet	Dimana proses pembelajaran ini tiap tim diminta untuk mempresentasikan hasil dari MVP Feedback yang dilakukan kepada user. Berupa apa saja (+) dan (-) dari MVP yang dikembangkan hingga membuat kesimpulannya.
14.	Startup Validation Plan	Pada sesi pembelajaran ini tiap individu diminta untuk menjabarkan beberapa komponen dari startup seperti: Customer segment, Value proposition, Channels, Customer Engagement, dll.
15.	Presentasi Startup Validation Plan	Dimana pada sesi ini tiap tim akan mempersentasikan

		hasil pengerjaan mereka di sheets Startup Validation Plans.
16.	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.
	Bulan ke - 5	
17.	Compendium Startup	Compendium ini juga akna menjadi pertimbangan bagi Board of Mentors apakah inovasi-inovasi tiap tim patut untuk dipresentasikan secara luring atau cukup secara daring.
18.	Quiz : Final Evaluation	Untuk menguji kemampuan peserta akan ilmu-ilmu yang sudah didapat baik dari workshop, mentoring, startup hour, dan seminar nasional. Karena quiz ini akan jadi elemen penting untuk penilaian akhir.
19.	Pitch Deck	Tahap ini adalah dimana peserta membuat/melakukan presentasi visual yang digunakan untuk mengkomunikasikan visi bisnis, solusi produk, model bisnis, analisis pasar, data keuangan, dll.

II. 4 Jadwal Kerja

Jadwal kerja yang dilakukan pada studi independen Gerakan Nasional 1000 Startup Digital tidak terpacu pada jadwal tetap. Melainkan mengikuti rangkaian kegiatan yang telah dituliskan dalam kurikulum serta tenggat waktu setiap tugasnya. Kegiatan dilakukan secara WFA (Work From Anywhere), hal ini dikarenakan beberapa kegiatan studi independen dilakukan secara luring dan juga dilakukan secara daring melalui gmeet atau Zoom.

Bab III Startup Peduli Ternak

III. 1 Deskripsi persoalan project Studi Independen

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.

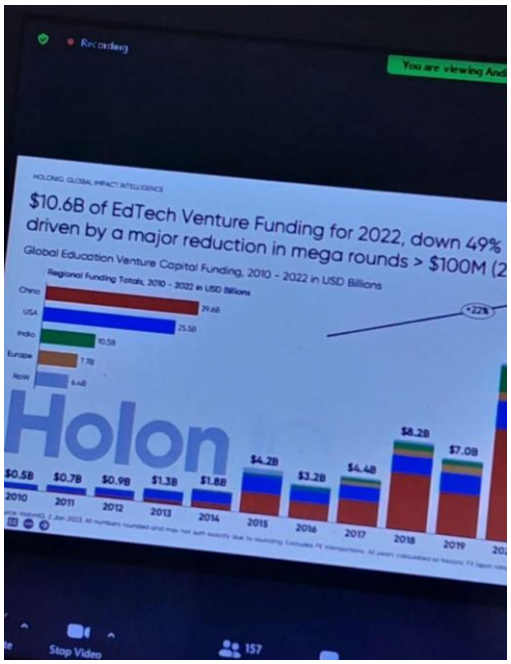
III. 2 Proses Pelaksanaan Project Studi Independen

1. **Pengenalan & *Onboarding* Program MSIB**

   Kegiatan ini berisi tentang pengenalan program MSIB serta dijelaskan mengenai tujuan, manfaat, serta gambar umum terkait magang dan studi independen. Kemudian dijelaskan juga hak serta kewajiban untuk peserta yang harus dilakukan selama program berlangsung, dan juga konsekuensi apa yang akan diterima bila melanggar ketentuan yang telah ditetapkan.

2. **Ignition**

   Pada kegiatan ini membahas beragam topik yang dibawakan untuk menanamkan pola pikir kewirausahaan, memberikan inspirasi mengenai perkembangan dan potensi penggunaan teknologi digital saat ini, serta memberikan gambaran akan arah industry startup digital untuk calon startup founder di Indonesia.

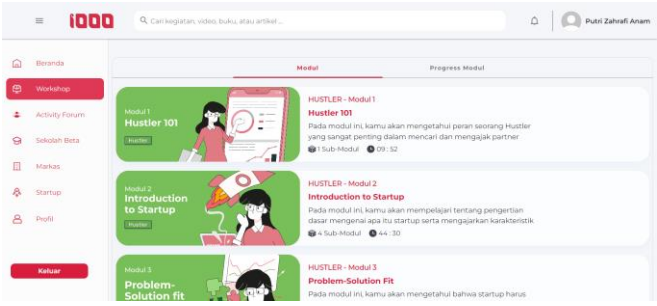


Gambar III. 2. 1 Ignition

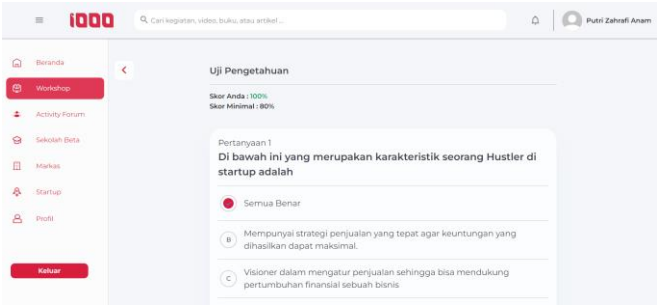
3. **Workshop I (Elective Class)**

***Workshop Hustler* :**

Pada kegiatan ini, peserta studi independent diberikan 5 modul tentang hal yang dilakukan oleh Hustler (Business Strategist) dimana terdiri dari modul: Hustler 101, Introduction to Startup, Problem-Solution Fit, Product-Market Fit, Scale-up. Setiap modul yang diselesaikan selalu terdapat post-test diakhir untuk menguji pengetahuan peserta. Setelah menonton keseluruhan vidio yang ditampilkan, akan ada post test untuk menguji pengetahuan peserta sesuai dengan topik yang telah ditonton. Kemudian jika sudah menyelesaikan semua modul, peserta mendapatkan sertifikat, dimana e-sertifikat tersebut akan menjadi bukti jika peserta sudah menyelesaikan modul yang diperintahkan.



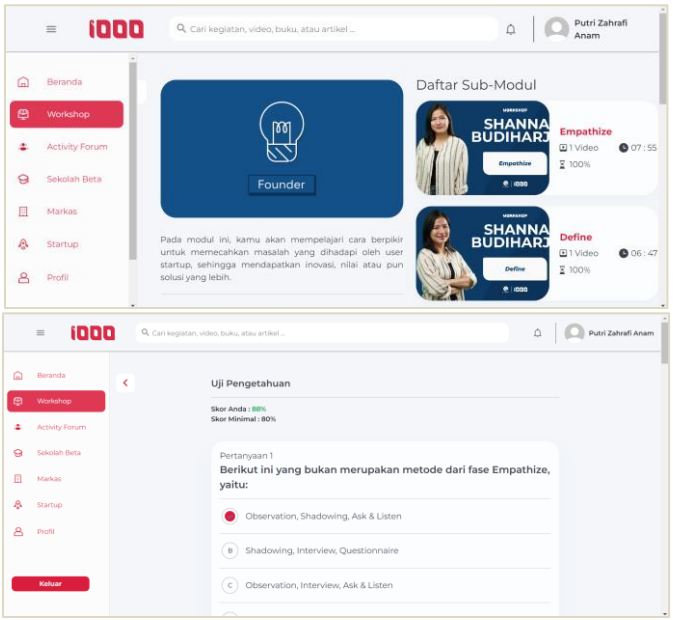
Gambar III. 2. 2 Workshop Hustler



4. **Workshop II (Kelas Wajib)**

***Workshop Founder Skill & Mindset* :**

Pada kegiatan ini, peserta studi independent diberikan 5 modul tentang skill dan mindset yang harus dimiliki seorang founder dan bagaimana cara founder untuk menemukan co-founder dimana didalam modul tersebut berisi beberapa video dan soal uji pengetahuan. Setelah menonton keseluruhan vidio yang ditampilkan, akan ada post test untuk menguji pengetahuan peserta sesuai dengan topik yang telah ditonton. Kemudian jika sudah menyelesaikan semua modul, peserta mendapatkan sertifikat, dimana e-sertifikat tersebut akan menjadi bukti jika peserta sudah menyelesaikan modul yang diperintahkan.



Gambar III. 2. 3 Workshop Founder Skill & Mindset

5. **#Hack4ID**

Kegiatan ini dibagi menjadi 2 hari yang dilakukan secara luring di Kota Surabaya.

Pada hari pertama pelaksanaannya, materi yang disampaikan sebagai berikut:

- ***Team forming* dan *User journey***

  Kegiatan ini dilakukan tiap tim untuk mengisi form terkait nama startup, problem yang

diangkat, hingga nama anggota. Kemudian pemetaan user journey membantu tim untuk memahami kebutuhan dan perilaku pengguna.

- ***How Might We*? Dan *Sprint Goal Setting***

  'How Might We?' adalah teknik framing yang digunakan untuk mengubah tantangan atau masalah menjadi peluang untuk solusi. Ini adalah bagian dari proses brainstorming yang membantu tim untuk berpikir secara kreatif dan konstruktif. Sprint Goal Setting adalah proses menetapkan tujuan yang jelas dan terukur untuk sprint tertentu dalam metodologi Agile.

  Hasil sementara dari pembahasan pada **#Hack4ID** *day* 1 adalah sebagai berikut:

  1) ***Problem Statement*** : Banyaknya peternakan yang susah mengakses layanan kesehatan untuk hewan ternaknya di daerah 3T
  2) ***How Might We*?** : Bagaimana kita bisa mengatasi kesusahan akses layanan kesehatan hewan ternak pada peternakan di daerah 3T?
  3) ***Sprint Goal*** : Membantu Peternak untuk mengatasi kesulitan akses layanan kesehatan hewan ternak, sehingga peternak dapat menciptakan ekosistem peternakan yang sehat di daerah 3T (Tertinggal, Terdepan, dan Terluar)

- ***Workshop : Problem-Solution Fit***

  1) Mengidentifikasi permasalahan
  2) Riset pasar dan persona pengguna
  3) Menemukan ide untuk solusi dan mencari perbandingan
  4) Melakukan validasi atas solusi

- ***Team working / Mentoring***

Dilanjut pertemuan kedua yang membahas seputar:

- ***Research Report* dan *Solution Sprint***

  Pada tahapan ini, mengumpulkan dari data permasalahan utama yang ditemukan pada hari pertama. Kemudian akan dilakukan pencarian solusi digitalnya, yaitu dengan *Crazy* 8. Dimana, tiap peserta diwajibkan menggambar 8 ide kreatif yang sekiranya akan menjadi solusi dari permasalahan yang ditemukan.

Gambar III. 2. 4 Crazy 8

- ***Mentoring***
- ***Final pitching***: Mempresentasikan hasil pitch deck untuk seluruh pembahasan hari pertama dan kedua
- ***Workshop : Market Research***
    1) Briefing worksheet peserta untuk melakukan *user interview*, *expert interview*, dan *tech comparative research.*
    2) Sharing pengalaman melakukan riset pasar.

Gambar III. 2. 5 #Hack4ID Day 1

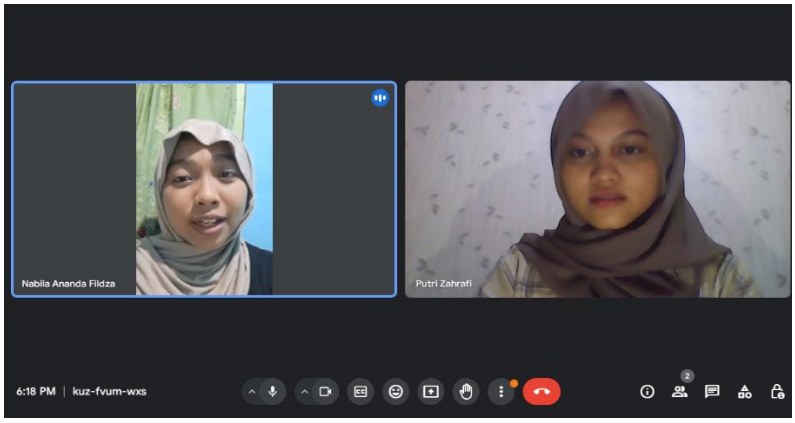
Gambar III. 2. 6 #Hack4ID Day 2

6. Hacksprint I: Melakukan Riset Pasar dan Analisis Kompetisi

- **Market Research Report**

  Tahapan ini membantu tim dalam mengidentifikasi target pasar yang paling potensial dan mengembangkan strategi pemasaran yang efektif. Pada sesi kali ini saya mewawancarai 2 teman saya yang bekerja atau memiliki pengalaman di bidang peternakan.

  - **Nabila Ananda Fildza** selaku Pegawai magang di Perusaaan Ternak Sapi Perah Greenfields
  - **Nabila Kurnia Herawati** selaku pemilik dari peternakan kambing dan ayam di Blora, Jawa Tengah.



Gambar III. 2. 7 Industry Expert : Nabila Ananda

Gambar III. 2. 8 Industry Expert : Nabila Kurnia

Hingga didapatkan hasil wawancara, salah satunya sebagai berikut:

Sprint Question : Mengapa terjadi kurangnya digitalisasi di peternakan dan Bagaimana kita membantu Peternak untuk menyelesaikan Kurangnya digitalisasi pada peternakan dengan solusi digital peduli ternak?

1) **Akar Permasalahan Menurut Mereka**

   Dikarenakan kurangnya pengetahuan dan keterampilan dalam penyesuaian hewan ternak yang ada, yang mana hal tersebut dapat menghambat kemampuan peternak untuk mengoptimalkan teknologi yang ada dalam sektor tersebut.

2) **Kenapa dan Bagaimana Masalah Ini Terjadi**

   Hal ini disebabkan karena kurangnya sosialisasi terkait teknologi secara merata dikarenakan masih belum terdapat pemerataan dari sosok yang sudah ahli untuk membagikan ilmunya. Serta bidang peternakan masih terdapat pemikiran yang “underestimate” maka masih belum sepenuhnya menjadi bidang yang diminati atau dilirik oleh banyak orang.

3) **Peluang Yang Terlahir Dari Permasalahan Ini**

   Kurangnya solusi digital yang tersedia untuk peternakan di Indonesia membuka peluang bagi para inovator dan pengusaha untuk mengembangkan solusi baru yang sesuai dengan kebutuhan peternak lokal. Solusi ini dapat berupa aplikasi seluler, perangkat lunak manajemen peternakan, atau platform e-commerce untuk produk peternakan.

4) ***Best Practices* Menurut Mereka**

Mengembangkan teknologi khusus untuk peternakan dimana teknologi ini harus mempertimbangkan kondisi dan keterbatasan infrastruktur di daerah pedesaan, seperti akses internet yang terbatas dan literasi digital yang rendah.

5) ***Conclusion* / Masukan Penting**

Menjadikan suatu perusahaan yang sudah berskala international sebagai standar, agar sebuah derah yang memiliki banyak peternakan bisa mempelajari terkait teknologi yang digunakan oleh perusahaan modern tersebut.

Kenapa dan Bagaimana Masalah Ini Terjadi
Hal ini disebabkan karena kurangnya sosialisasi terkait teknologi secara merata dikarenakan masih belum terdapat pemerataan dari sosok yang sudah ahli untuk membagikan ilmunya. Serta bidang peternakan masih terdapat pemikiran yang "underestimate" maka masih belum sepenuhnya menjadi bidang yang diminati atau dilirik oleh banyak orang.
Peluang Yang Terlahir Dari Permasalahan Ini
Kurangnya solusi digital yang tersedia untuk peternakan di Indonesia membuka peluang bagi para inovator dan pengusaha untuk mengembangkan solusi baru yang sesuai dengan kebutuhan peternak lokal. Solusi ini dapat berupa aplikasi seluler, perangkat lunak manajemen peternakan, atau platform e-commerce untuk produk peternakan.
***Best Practices* Menurut Mereka**
Mengembangkan teknologi khusus untuk peternakan dimana teknologi ini harus mempertimbangkan kondisi dan keterbatasan infrastruktur di daerah pedesaan, seperti akses internet yang terbatas dan literasi digital yang rendah.
Conclusion / Masukan Penting
Menjadikan suatu perusahaan yang sudah berskala international sebagai standar, agar sebuah derah yang memiliki banyak peternakan bisa mempelajari terkait teknologi yang digunakan oleh perusahaan modern tersebut.

Gambar III. 2. 9 Market Research Report

Dibawah ini merupakan daftar dari *industry expert* yang telah tim Peduli Ternak wawancarai.

Industry Expert				
Nama	**Jabatan, Perusahaan**	**PIC Wawancara**	**Tanggal**	**Tautan Notulensi**
Fadli Masdanur	Ternak gurame dan budidaya kucing	Lailatul Jannah Fauziah	4 April 2024	Notulensi i...
Salma Farichah A	Mahasiswa S1 Kedokteran Hewan-UB	Lailatul Jannah Fauziah	4 April 2024	Notulensi i...
Najwa	Mahasiswa S1 Peternakan-UB	Lailatul Jannah Fauziah	4 April 2024	Notulensi i...
Sofiyatoen Hasanah	Veteriner	Lailatul Jannah Fauziah	4 April 2024	Notulensi i...
drh. Irlan	Dokter Hewan	Aura Najma Anjani	5 April 2024	Dokumen d
Ricky Firdaus	Dokter Hewan (koas)	Aura Najma Anjani	5 April 2024	_Notulensi...
Javier	Mahasiswa S1 Kedokteran Hewan	Aurelia Salsabila	5 April 2024	[Peduli Tenak]
Nabila Ananda Fildza	Mahasiswa magang di Greenfields	Putri Zahrafi Anam	1 April 2024	Notulensi:

Gambar III. 2. 10 Industry Expert

- ***Tech Comparative Research***

Mengungkap kekuatan dan kelemahan dari teknologi yang berbeda, memungkinkan tim untuk membuat keputusan yang lebih terinformasi tentang teknologi mana yang paling sesuai dengan kebutuhan bisnis dan teknis mereka.

Tech Comparative Research				
analisis teknologi bagi solusi masalah yang sudah ada di tempat lain yang kemudian bisa diserap dan diimplementasikan				
Solusi Yang Sudah Ada	**Teknologi Digunakan**	**Negara Asal**	**Tahun Dibuat**	**Jumlah Pengguna**
Gochip Animal Technolo	Implan Chip (tracking pet)	Canada	2020	
Angon id	jual hewan ternak, usaha ternak, dan olahan daging	Indonesia	2016	
Pet Care by Animal Id	protected and cared pets	USA		1,000,000
Connecterra	Sistem IDA yang dapat mendeteksi penyakit lebih cepat dibandingkan cara manual	Belanda	2019	Tersedia di 14 Negara
Symbrosia	SeaGraze, yang dapat menyebabkan penurunan produksi metana sebesar 80% yang dihasilkan oleh sapi dan domba	Amerika Serikat	2020	
SMARTernak	Platform *end to end* yang mencakup alat wearable untuk dipasangkan pada	Indonesia	2019	

Gambar III. 2. 11 Tech Comparative Research

7. *Quiz Evaluation*

Pada quiz ini, tiap peserta diuji seputar pengetahuan terkait materi workshop yang telah dijalani. Sekaligus pengetahuan seputar UMKM dan Startup digital dan bagaimana mengatasi berbagai hambatan maupun mengambil banyak peluang untuk keberhasilan startup.

Gambar III. 2. 12 Quiz Evaluation

8. Hacksprint II: Membangun dan Validasi Minimum Viable Product

Pada tahap ini, tim Peduli Ternak merencanakan MVP yang akan dibangun untuk design awal Startup Peduli Ternak. Dimana ditentukan 3 MVP yaitu:

1) **Instagram**
2) **Whatsapp Business**
3) **Website Profil Peduli Ternak.**

Kemudian tim Peduli Ternak akan meminta validasi/feedback dari user terkait MVP yang sudah dikembangkan untuk dilakukan analisa kekurangannya. Berikut adalah perincian dari MVP Building Peduli Ternak:

- ***Solution Assumption (Storyboard)***

Tahapan	Aktivitas
1	User mengakses web dan sosial media untuk mengetahui layanan yang diinginkan
2	Akses edukasi seputar peternakan bisa mengakses sosial media, sedangkan layanan kesehatan bisa dilihat melalui website
3	User bisa memilih fitur wa untuk konsultasi lebih lanjut
4	User membayar biaya jasa, kemudian oleh tim peduli ternak dihubungkan kepada dokter melalui wa grup
5	Jika sudah selesai, maka grup wa akan dibubarkan, apabila ada resep yang perlu ditebus maka akan diberikan kepada tim peduli ternak
6	Tim peduli ternak memberikan resep yang ditebus (opsional)
7	User dapat mereview layanan melalui website yang tersedia

Gambar III. 2. 13 Solution Assumtion (Storyboard)

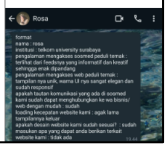
- ***General Feedback***

General Feedback (From Mentors)
Notulensi 1: 1. Sosmed sudah sesuai target, ada konten untuk soft launch, ada konten edukasi, ada tautas ke wa website. 2. Landing page aman, email aman wa bisnis aman Notulensi 2: Hipster : bikin kalender konten - Konten selanjutnya bisa persona - konten nya gausa greeding - Untuk website loading agak lama karena backgroundnya - Resolusi gambar terlalu besar secara size kompres dulu - Desain uiux - Fitur yg blm nyala di benerin - Kembangin semua fitur

Gambar III. 2. 14 General Feedback

MVP FEEDBACK

Mengumpulkan feedback dari user terkait MVP yang sudah dikembangkan tiap tim untuk dapat menjadi acuan evaluasi

User Feedback				
Nama	**PIC Wawancara**	**Tanggal**	**Hasil Notulensi**	**Bukti Wawancara**
Rosa Mazela Sarifani Sabrina	Putri Zahrafi	16 Mei 2024	Institusi : Telkom University Surabaya 1. Pengalaman mengakses sosmed peduli ternak : Terlihat dari feedsnya yang informatif dan kreatif sehingga enak dipandang 2. Pengalaman mengakses web peduli ternak : Tampilan nya unik, warna UI nya sangat elegan dan sudah responsif 3. Apakah tautan komunikasi yang ada di sosmed kami sudah dapat menghubungkan ke wa bisnis/web dengan mudah : Sudah 4. Loading kecepatan website kami : Agak lama tampilannya keluar 5. Apakah desain website kami sudah sesuai? : Sudah 6. Masukan apa yang dapat anda berikan terkait website kami : Tidak ada	

Gambar III. 2. 15 MVP Feedback

9. Mendefinisikan 'Customer Archetype' dan Strategi Penetrasi Pasar Yang Tepat

Customer archetype (atau arketipe pelanggan) adalah representasi fiktif dari segmen pelanggan ideal berdasarkan riset pasar dan data nyata tentang pelanggan saat ini. Arketipe ini membantu bisnis dalam memahami kebutuhan, motivasi, dan perilaku pelanggan mereka.

STARTUP VALIDATION PLAN		
Rencana	**Deskripsi**	**Jawaban Tim**
Customer Segment	Tuliskan target pasar yang akan anda tuju pada tahap awal, hindari menulis target pasar yang terlalu luas, fokus pada *Early Adopters* yang dituju.	Peternak, peternak tradisional atau peternak modern daerah yang melek teknologi / digital.
Value Proposition	Membantu _(target pasar)_ untuk _(masalah yang ingin diselesaikan)_ menggunakan _(fitur yang ditawarkan)_ sehingga dapat _(melakukan apa)_ dengan ..... (Isi UVP yang telah dikembangkan sebelumnya). (Tuliskan Unique Value Proposition yang anda tawarkan, sesuai dengan Lean Canvas yang dibuat sebelumnya)	Membantu Peternak untuk menyelesaikan Kurangnya digitalisasi pada peternakan dengan cara membuat sebuah solusi digital peduli ternak sehingga peternak dapat menerapkan teknologi yang mudah dan efektif untuk meningkatkan produktivitas dan keberlanjutan peternakan secara keseluruhan
Channel(s)	Cara apa yang paling tepat untuk dapat mencapai *Early Adopters* dan mengkomunikasikan Unique Value Proposition produk Anda. (Tuliskan alat yang akan digunakan untuk berkomunikasi dengan calon pengguna dan menyampaikan solusi yang ingin anda tawarkan)	Peduli Ternak meggunakan sosial media serta membuat landing page untuk pengenalan startup serata kami menggunakan WhatsApp untuk alat komunikasi . Kami mengidentifikasi peternak aktif. Kami mengirimkan konten edukatif dan memfasilitasi diskusi serta tanya jawab.
Customer Engagement	Bagaimana Anda memastikan untuk dapat melakukan pemantauan akan pengalaman Early Adopters dalam menggunakan MVP Anda, dan mendapatkan feedback-feedback penting dari mereka?	- Melakukan wawancara dengan peternak secara langsung maupun secara online. - Melakukan observasi penggunaan *website dan whats oap* - Mencatat feedback-feedback dan ekspektasi yang diberikan petani setelah mencoba *mock-up* web dan whats app dan berdiskusi mengenai *revenue model*
Riskiest Assumption(s)	Apakah asumsi Anda saat ini mengenai interaksi *Early Adopters* dengan fitur yang Anda tawarkan? (Apa yang Anda harapkan menjadi feedback, atau hasil dari riset penggunaan kepada Early Adopters)	Asumsi kami early adopters akan menemukan fitur Peduli Ternak mudah digunakan, terutama konten edukatif. Harapan kami: mereka aktif di grup WhatsApp dan memberikan feedback positif serta saran perbaikan. Dari riset penggunaan, kami ingin mengidentifikasi fitur paling berguna dan mengukur kepuasan pengguna. Feedback ini kunci untuk pengembangan produk lebih lanjut.
Experiment Format	Bagaimana Anda akan melakukan riset pasar kepada *Early Adopters* Anda? Tuliskan format eksperimen penjualan yang akan dilakukan dan	**Memberikan pelayanan secara manual melalui WhatsApp *group* update berkala mengenai perubahan cuaca dan ramalan cuaca kedepannya.**

Gambar III. 2. 16 Startup Validation Plan

Customer Archetype yang sudah ditentukan untuk Startup Peduli Ternak adalah sebagai berikut:

1) **Rentang Usia 20-50 Tahun/ Gender general**

   Hal ini dikarenakan usia tersebut dirasa kami masih mampu untuk mempergunakan teknologi di kehidupan sehari-hari

2) **Wilayah peternakan perkotaan dan pedesaan yang masih memiliki sinyal internet.**
3) **Peternak atau peternak yang baru saja merintis**
4) **User yang mempunyai hewan golongan ternak**

10. **Melakukan Validasi Akan Minimum Marketable Product dan Melakukan Analisa Hasil Validasi Pasar Sebagai Dasar Perencanaan Pivot**

    Pada tahap ini tim peduli ternak melakukan survei kembali kepada user untuk mengobservasi guna mengetahui *Learning* dan *Insight* serta *Next Step* yang harus dilakukan terhadap Startup Peduli Ternak.

MINIMUM MARKETABLE PRODUCT EXPERIMENT		
Nama Interviewee:	**Sari Tarigan**	**Peneliti Utama BRIN**
CUSTOMER FEEDBACK		
	Deskripsi	**Jawaban**
Observasi	Hal-hal apa yang dapat diobservasi saat melakukan validasi, testing MVP, memperkenalkan *sistem manual*, atau eksperimen penjualan.	Saat melakukan validasi, testing MVP, memperkenalkan sistem manual, atau eksperimen penjualan, dapat diamati berbagai aspek seperti respons pengguna, tingkat adopsi, feedback, kinerja sistem, efektivitas proses, respons waktu, kepuasan pengguna, peningkatan penjualan/penggunaan, retensi pengguna, serta biaya dan waktu implementasi. Observasi ini penting untuk mengevaluasi keberhasilan dan mengambil langkah-langkah perbaikan yang diperlukan.
Learning & Insights	- Apa hal-hal dapat menjadi pembelajaran? - Apa hal-hal mengejutkan Anda dapatkan dari observasi? - Apakah Anda cukup puas dengan hasil tersebut? - Apakah asumsi Anda saat ini mengenai fitur yang ditawarkan sesuai?	- Sejauh ini adalah mengetahui jika ada fitur-fitur yang dapat diakses mudah oleh para peternak melalui platform online sehingga jangkauan akan lebih luas - Tidak ada - Iya, cukup - Asumsi saya fitur yang bisa ditawarkan adalah berkonsultasi gratis yang sangat akan menolong petani kecil untuk berkembang
Next Step	- Menurut Anda, apa hal yang harus dilakukan selanjutnya? - Apakah solusi / fitur yang ditawarkan sudah sesuai, atau Anda harus melakukan pivot?	- Melakukan lebih banyak pengembangan/kelengkapan terhadap platform yang dimiliki terutama fitur komunikasi terhadap tenaga medis yang sangat urgen bagi peternak - Sudah sesuai
Nama Interviewee:	**Arya Dewangga**	**Mahasiswa KKN di Kabupaten Wonosalam**
CUSTOMER FEEDBACK		

Gambar III. 2. 17 MMP Experiment

11. **Finalisasi Produk Akhir dan Growth Hacking Strategy**

    Pada tahapan ini, tim Peduli Ternak membuat slide *Startup Compendium* yang berisi identitas dan finalisasi dari produk awal Startup Peduli Ternak yaitu: *Problem Statement*, *Revenue Model*, Target Pasar, *Pitch Deck*, *Prototype/Website*, *Founders*, dan Kontak Startup.

Peduli Ternak

Problem Statement	
Membantu Peternak untuk mengatasi Kurangnya digitalisasi pada peternakan dengan cara membuat sebuah solusi digital **Peduli Ternak** sehingga peternak dapat menerapkan teknologi yang mudah dan efektif untuk meningkatkan produktivitas dan keberlanjutan peternakan secara keseluruhan	
Revenue Model	**Sector / Target Pasar**
Products and Services	Peternak Hewan, Dokter Hewan, Ahli Gizi Veteriner
Pitch Deck	**Demo / Prototype / Website**
LINK	Instagram / Website

Putri Zahrafi Anam	Aurelia Salsabila Sesnanda	Ryando Alwirasesa Rumbo Sitepu	Aura Najma Anjani	Lailatul Jannah Fauziah

Kontak Startup:
Linktree

Gambar III. 2. 18 Startup Compendium

Berdasarkan gambar diatas telah disampaikan sebagai berikut:

- ***Problem Statement***

  Membantu Peternak untuk mengatasi Kurangnya digitalisasi pada peternakan dengan cara membuat sebuah solusi digital **Peduli Ternak** sehingga peternak dapat menerapkan teknologi yang mudah dan efektif untuk meningkatkan produktivitas dan keberlanjutan peternakan secara keseluruhan

- ***Revenue Model***

  Products and Services, dengan produk yang ditawarkan berupa platform digital dan *service* yang disediakan berupa layanan konsulasi Kesehatan ternak, Pakan dan kebutuhan ternak, Edukasi peternakan, Komunitas peternakan.

- **Target Pasar**

  Peternak Hewan, Dokter Hewan, Ahli Gizi Veteriner

- ***Pitch Deck***

Gambar III. 2. 19 Pitch Deck

- ***Prototype/Website***

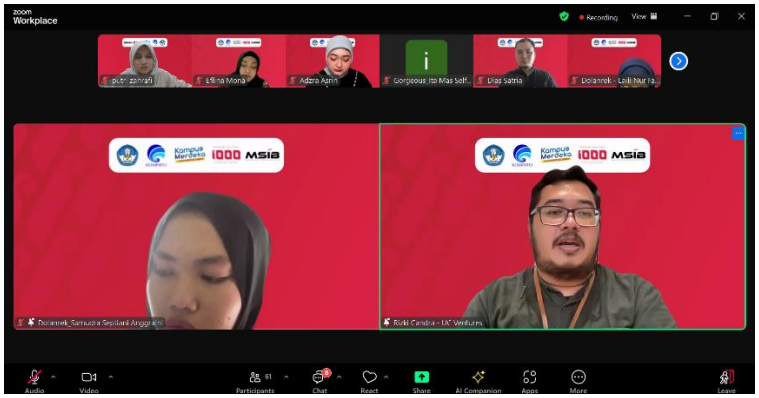
Gambar III. 2. 20 Website

- **Kontak Startup**

  https://linktr.ee/peduliternak.id

12. **Persiapan & Pelaksanaan Demo Day**

Pada sesi ini, tim Peduli Ternak akan mempresentasikan hasil Pitch Deck yang telah dibuat dihadapan para juri dan panelis, dimana pada Pitch Deck tersebut berisikan apa yang telah dikembangkan saat ini dan rencana kedepannya untuk Startup Peduli Ternak.



Gambar III. 2. 21 Demo Day

III. 3 Pencapaian Hasil Final (MVP) dari Project Studi Independent

1. **Perancangan Logo Peduli Ternak**

- **Hasil Final logo Peduli Ternak**

Gambar III. 3. 1 Logo Peduli Ternak

- **Filosofi Logo**

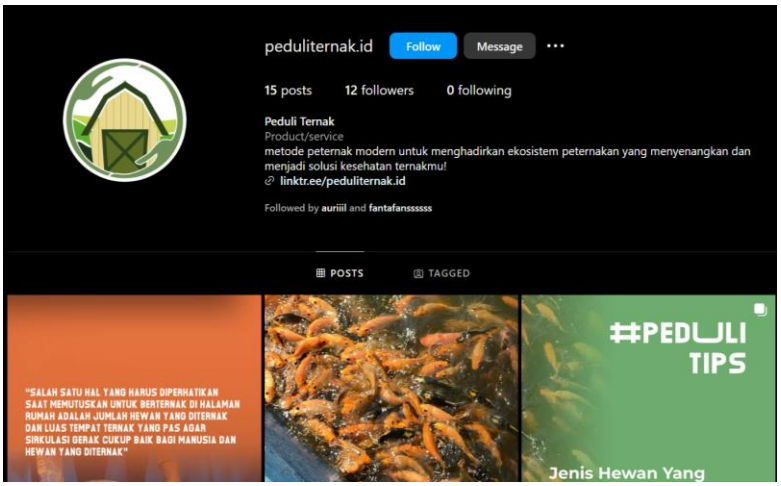
- **Barn**: Simbol ini melambangkan peternakan dan industri pertanian. Barn mewakili tempat di mana hewan dipelihara dan dirawat, serta melambangkan tradisi dan nilai-nilai pertanian yang telah lama ada.
- **Ladang Hijau**: Simbol ini melambangkan kesuburan, pertumbuhan, dan alam. Ladang hijau melambangkan lingkungan yang sehat dan berkelanjutan, serta mewakili komitmen startup terhadap praktik pertanian yang ramah lingkungan.
- **Kedua tangan memeluk**: Komponen ini melambangkan komitmen startup terhadap kualitas dan profesionalisme. Logo ini juga melambangkan kepercayaan diri startup dalam kemampuannya untuk memberikan produk dan layanan terbaik kepada pelanggan.

2. Pembuatan Instagram Peduliternak.id

- **Penentuan *Color Pallete Feeds* Instagram**

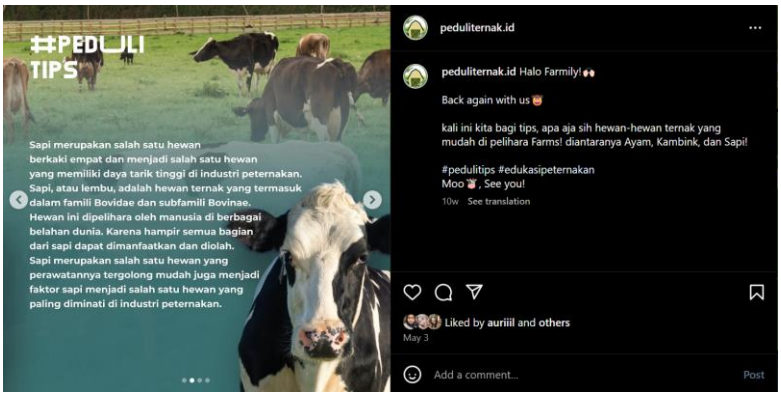
Gambar III. 3. 2 Color Pallete

- ***Feeds* Instagram**



Gambar III. 3. 3 Feeds Instagram

Instagram Peduli Ternak didedikasikan untuk memberikan informasi seputar peternakan, dari apa saja ternak yang paling diminati, penyakit yang sering menjangkit hewan ternak, hingga pentingnya vaksin untuk hewan ternak. Salah satu *feeds* peduli ternak sebagai berikut:



Gambar III. 3. 4 Konten Instagram

3. Pengembangan Website Company Profile Peduliternak

- ***Landing Page***

  Button ‘**Mulai**’ pada halaman landing page akan mengarahkan pengguna ke halaman **Layanan**

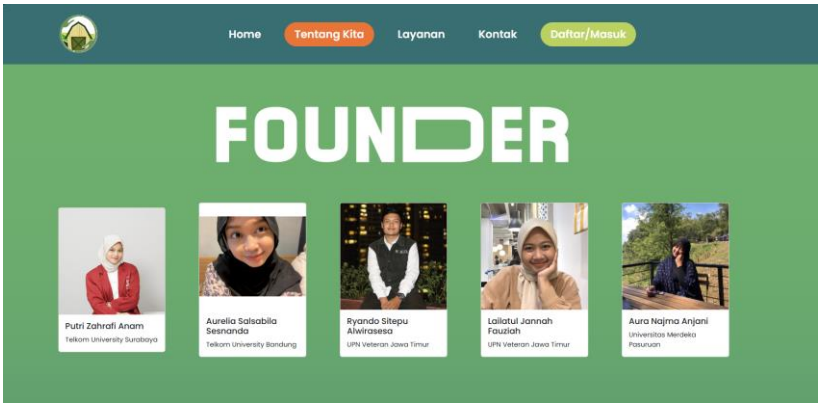
Gambar III. 3. 5 Landing Page

- **Tentang Kita**

  Halaman ini berisi informasi seputar tujuan dari startup Peduli Ternak, kemudian dilanjut dengan informasi seputar filosofi dari logo Peduli Ternak dan perkenalan tiap founder dari Peduli Ternak.

Gambar III. 3. 6 Halaman Tujuan

Gambar III. 3. 7 Halaman Filosofi

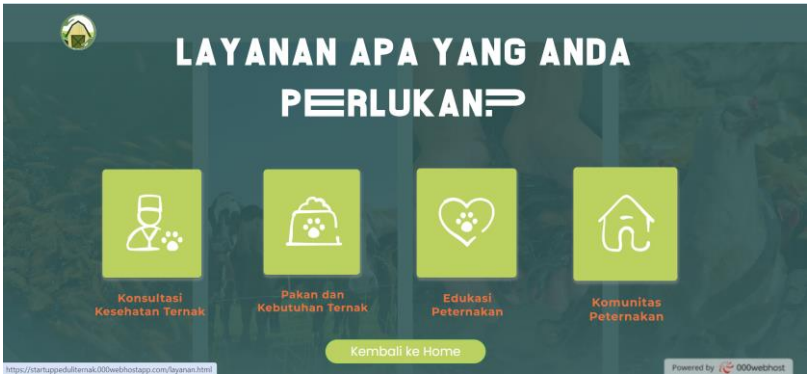


Gambar III. 3. 8 Halaman Founder

- **Layanan**

  Pada halaman ini terdapat beberapa layanan yang ditawarkan diantaranya:

  1) Konsultasi kesehatan ternak
  2) Pakan dan kebutuhan ternak
  3) Edukasi peternakan
  4) Komunitas peternakan

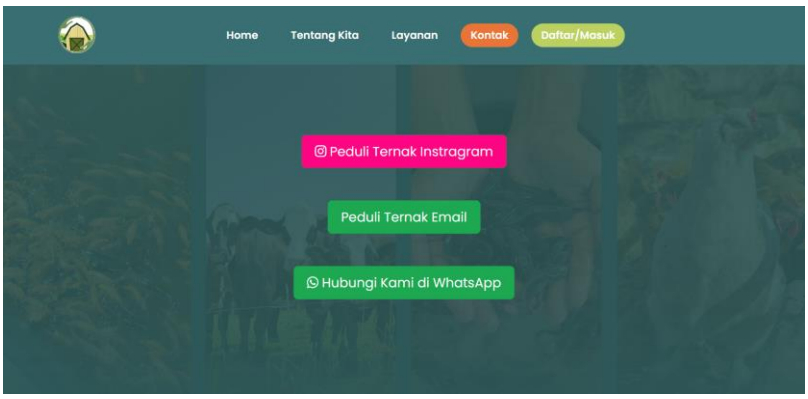


Gambar III. 3. 9 Halaman Layanan

Dimana pada *button* layanan jika di klik, akan menampilkan halaman di bawah ini yang mengarah pada akses sementara tiap layanan dan terhubung ke *Whatsapp Business*.

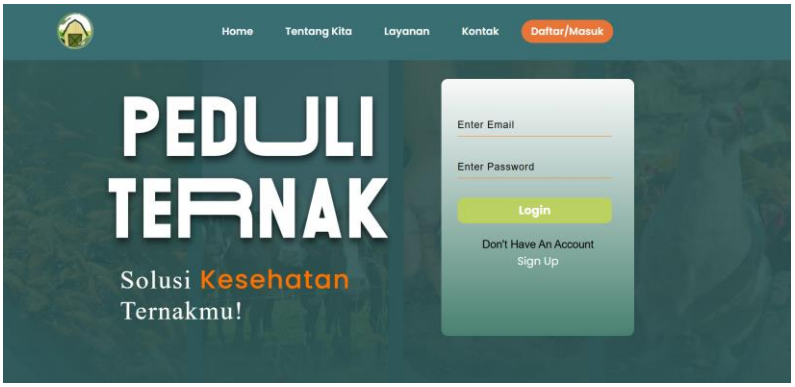
Gambar III. 3. 10 Halaman Layanan Sementara

- **Kontak**



Gambar III. 3. 11 Halaman Kontak

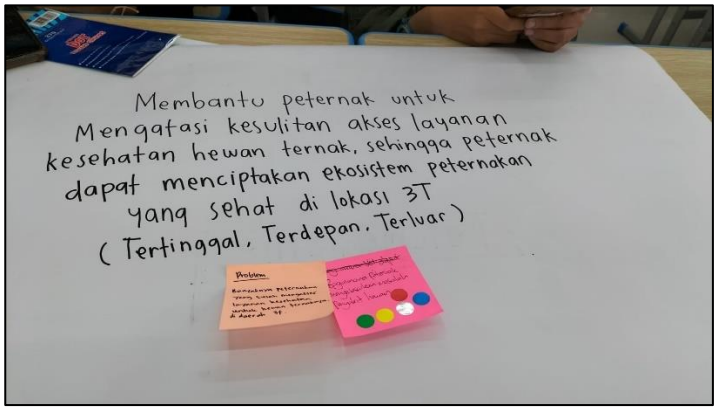
- **Halaman *Login/Register***



Gambar III. 3. 12 Halaman Login/Register

III. 4 Manajemen Hubungan Pelanggan

Pada pengembangan startup Peduli Ternak ini, tentunya tiap peserta akan diberikan materi terkait mengidentifikasi kebutuhan pelanggan menggunakan metode seperti 5 *whys metodologies*, *problem-solution fit* dengan *How Might We* dan menetapkan *Sprint Goal*.

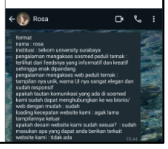


Gambar III. 4. 1 Problem Statement

Tentunya sistem *CRM* juga menerapkan adanya feedback user untuk mengidentifikasi kelemahan dari produk/sistem yang sudah dikembangkan, dimana pada pembentukan startup Peduli Ternak, tiap individu diminta untuk mencari user guna mendapatkan feedback untuk *MVP Validation* dan *Startup Validation*.

MVP FEEDBACK

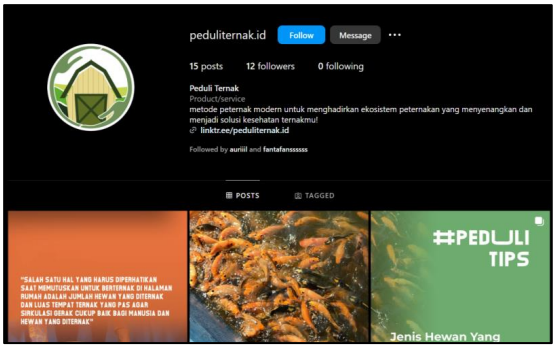
Mengumpulkan feedback dari user terkait MVP yang sudah dikembangkan tiap tim untuk dapat menjadi acuan evaluasi

User Feedback				
Nama	**PIC Wawancara**	**Tanggal**	**Hasil Notulensi**	**Bukti Wawancara**
Rosa Mazela Sarifani Sabrina	Putri Zahrafi	16 Mei 2024	Institusi : Telkom University Surabaya 1. Pengalaman mengakses sosmed peduli ternak : Terlihat dari feedsnya yang informatif dan kreatif sehingga enak dipandang 2. Pengalaman mengakses web peduli ternak : Tampilan nya unik, warna UI nya sangat elegan dan sudah responsif 3. Apakah tautan komunikasi yang ada di sosmed kami sudah dapat menghubungkan ke wa bisnis/web dengan mudah : Sudah 4. Loading kecepatan website kami : Agak lama tampilannya keluar 5. Apakah desain website kami sudah sesuai? : Sudah 6. Masukan apa yang dapat anda berikan terkait website kami : Tidak ada	

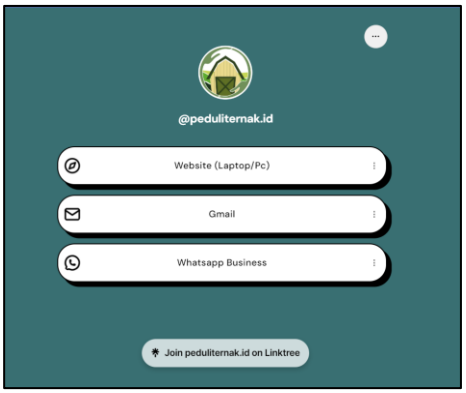
Gambar III. 4. 2 Feedback User

CRM sering kali melibatkan penggunaan teknologi untuk mengotomatiskan berbagai proses pemasaran, penjualan, dan layanan pelanggan. Ini membantu startup dalam mengelola sumber daya mereka dengan lebih efisien. Yang mana hal tersebut juga diterapkan pada startup Peduli Ternak, yang mengindetifikasi permasalahan di masyarakat dan di ideasi menjadi berbagai ide untuk fitur digital menggunakan metode *Crazy* 8 serta menawarkan layanan informasi pada sosial media Instagram, hingga terhubung dengan akses pada Website Peduli Ternak dan *Whatsapp Business.*

Gambar III. 4. 3 Ideasi



Gambar III. 4. 4 Sosial Media



Gambar III. 4. 5 Linktree

Tahapan	Aktivitas
1	User mengakses web dan sosial media untuk mengetahui layanan yang diinginkan
2	Akses edukasi seputar peternakan bisa mengakses sosial media, sedangkan layanan kesehatan bisa dilihat melalui website
3	User bisa memilih fitur wa untuk konsultasi lebih lanjut
4	User membayar biaya jasa, kemudian oleh tim peduli ternak dihubungkan kepada dokter melalui wa grup
5	Jika sudah selesai, maka grup wa akan dibubarkan, apabila ada resep yang perlu ditebus maka akan diberikan kepada tim peduli ternak
6	Tim peduli ternak memberikan resep yang ditebus (opsional)
7	User dapat mereview layanan melalui website yang tersedia

Gambar III. 4. 6 Storyboard

III. 5 Sistem Pendukung Keputusan

Pada mata kuliah Sistem Pendukung Keputusan memiliki beberapa tahapan yang harus dilakukan sebelum melakukan pengimplementasian sistem. Menurut

Simon, proses pengambilan keputusan meliputi tiga fase utama yaitu **inteligensi, desain, dan kriteria**. Ia kemudian menambahkan fase keempat yakni **implementasi** (Turban, 2005). Pada proses pengembangan startup Peduli Ternak, tiap individu diajarkan untuk melakukan tahapan indentifikasi menggunakan metode *Design Thinking*. Dimana saya berpikir jika kedua tahapan pada SPK dan *Design Thinking* memiliki persamaan.

1) **Empathize & Intelegensi**

   Empathize dalam design thinking sangat mirip dengan fase intelegensi dalam SPK. Keduanya berfokus pada pengumpulan informasi dan pemahaman masalah. Dalam *design thinking*, ini dilakukan melalui interaksi langsung dengan pengguna untuk memahami kebutuhan mereka, sementara dalam SPK, ini melibatkan analisis data dan identifikasi masalah secara lebih luas.

Gambar III. 5. 1 Empathize

2) **Define & Intelegensi/Desain**

   Define dalam *design thinking* adalah langkah lanjutan dari empathize, di mana masalah didefinisikan dengan jelas. Ini bisa dibandingkan dengan akhir fase intelegensi dan awal fase desain dalam SPK, di mana masalah mulai diformulasikan dan didefinisikan dengan lebih konkret.

   - **Pendefinisian masalah:**

Problem Statement	Membantu Peternak untuk menyelesaikan Kurangnya digitalisasi pada peternakan dengan cara membuat sebuah solusi digital peduli ternak sehingga peternak dapat menerapkan teknologi yang mudah dan efektif untuk meningkatkan produktivitas dan keberlanjutan peternakan secara keseluruhan

Gambar III. 5. 2 Definisi Masalah

3) **Ideate & Desain**

   Ideate dalam *design thinking* sejalan dengan fase desain dalam SPK. Kedua proses ini melibatkan generasi ide dan solusi potensial. Dalam SPK, ini mungkin lebih fokus pada model matematis dan simulasi, sedangkan

dalam design thinking, ini melibatkan *brainstorming* dan kreativitas untuk menghasilkan berbagai solusi.

- Crazy 8

Gambar III. 5. 3 Ideasi : Crazy 8

4) **Prototype & Desain**

Prototype dalam design thinking bisa dianggap sebagai bagian dari fase desain dalam SPK, di mana model atau solusi diuji dalam skala kecil atau dalam bentuk representasi untuk melihat bagaimana mereka bekerja.

Gambar III. 5. 4 Prototype

5) **Test & Desain**

Test dalam design thinking sejalan dengan evaluasi alternatif solusi dalam fase desain SPK. Umpan balik dari pengguna atau hasil dari tes digunakan untuk iterasi dan perbaikan solusi.

Fadli Masdanur (Peternak)	Lailatul Jannah Fauziah	15 Mei 2024	Sosmed: 1. Sudah jelas dan informatif 2. sangat menarik karena warna dan penataan feed sangat rapih dan bagus 3. sudah ada link untuk ke platform Platform: 1. Untuk sekarang kecepatan loading cukup baik 2. sudah user friendly mudah digunakan 3. sangat mudah menemukan layanan yang dibutuhkan karena desain yang simple memudah kan untuk mencari informasi yang dibutuhkan 4. sudah ada pada link di instagram Masukan/saran : Untuk webnya mungkin lebih dioptimalkan lagi terkait penggunaan jaringan agar lebih ringan untuk digunakan	

Gambar III. 5. 5 Test/Feedback

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 dipermasalahkan 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

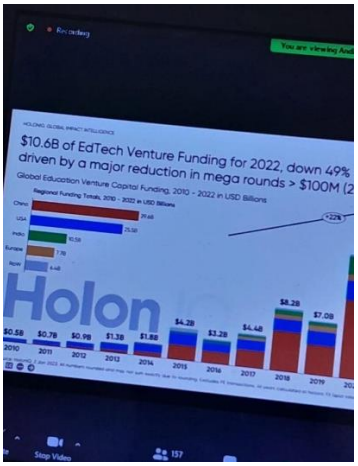
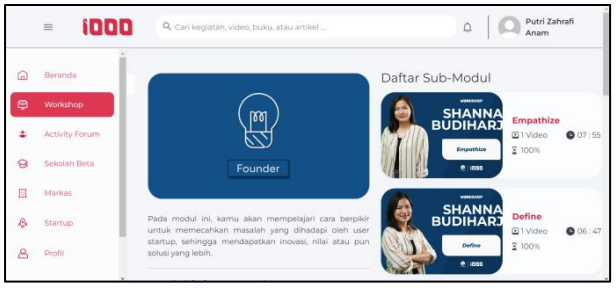
IV. 2 Saran

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. Dikrenakan 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

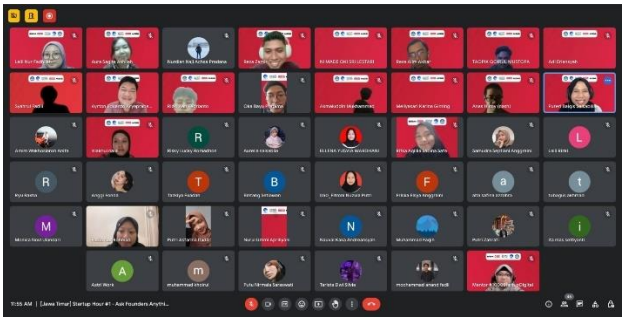
Bab V Lampiran

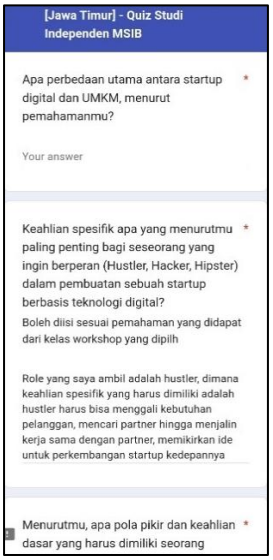
V. 1 Lampiran Log Activity

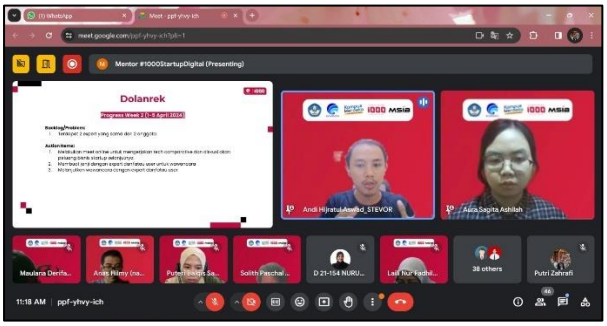
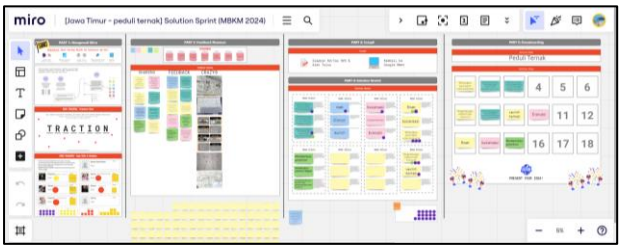
Table V. 1 Log Activity

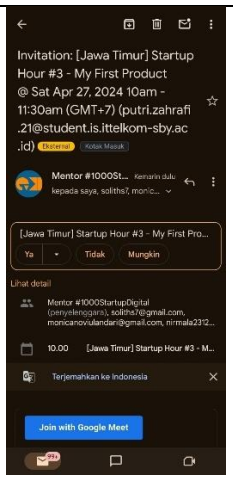
Minggu/Tgl	Kegiatan	Hasil
1/Sabtu, 24 Februari 2024	**Ignition : Peran para Inovator Muda Mencapai Indonesia Digital 2045**	Kegiatan ini berupa seminar online yang membahas beragam topik yang dibawakan untuk menanamkan pola piker kewirausahaan, memberikan inspirasi mengenai perkembangan dan potensi penggunaan teknologi digital saat ini, serta memberikan gambaran akan arah industry startup digital untuk calon startup founder di Indonesia. 
2/Senin, 26 Februari 2024	**Workshop Modul Founder Skills & Mindset**	Hasil pada kegiatan ini adalah mengenali apa itu Design Thinking, Aspek-aspek pada desain thinking, dan Framework dari design thinking, serta hal apa saja yang diperlukan bagi seorang founder sebelum memulai startupnya. 

3/Sabtu, 10 Maret 2024	**#Hack4ID Day 1**	Hasil pada kegiatan ini adalah tiap tim mencari problem sebanyak-banyaknya atas problem statement yang sudah dipilih. Pada tim saya, kami memilih problem ‘Susahnya akses layanan kesehatan pada lokasi 3T’. Selain itu kami juga ditantang untuk membuat ‘How Might We?’ pada setiap problem yang ditemukan.
3/Minggu, 10 Maret 2024	**#Hack4ID Day 2**	Hasil pada kegiatan ini adalah, setiap peserta membuat sebuah Crazy 8 untuk 1 problem yang sudah tiap tim pilih. Kemudian peserta dalam tim diminta untuk memilih 3 ide paling utama pada setiap Crazy 8 yang sudah dibuat oleh tiap peserta. Setelah membuat Crazy 8, tiap tim ditantang untuk membuat Storyboard dari solution fit mereka. Setelahnya tiap tim diberikan waktu 40 menit untuk mentoring story board mereka, kemudian disusul dengan pembuatan Pitch Deck. Setelah membuat Pitch Deck, tiap tim menunjuk 1 orang untuk mempresentasikan hasil temuan mereka selama pembelajaran 2 hari ini selama 3 menit.

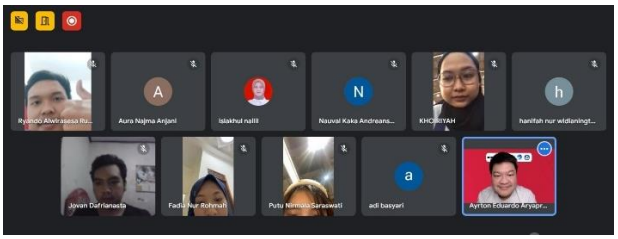
5/Sabtu, 23 Maret 2024	**Startup Hour : Ask Founders Anything**	Pada acara ini para peserta studi independent diberikan kesempatan untuk bertanya seputar apa saja terkait startup pada beberapa founders yang telah diundang. Salah satu founders yang hadir diantaranya adalah Reza Zamir Founder dari SyariHub. 
7/Senin, 1 April 2024	**Interview Stakeholder Startup**	Pada sesi ini setiap peserta diberikan tugas individu berupa menginterview stakeholder yang berhubungan dengan startup yang akan dikembangkan. Peserta juga diberikan template untuk mengisikan setiap pertanyaan dan jawaban dari stakeholder. Saya sendiri pada tahap ini menginterview salah satu stakeholder asal Benowo yang mana keluarganya memiliki peternakan kambing dan ayam.

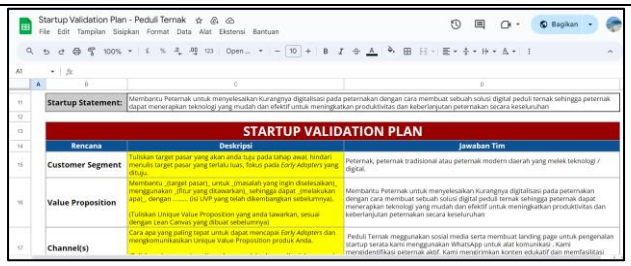
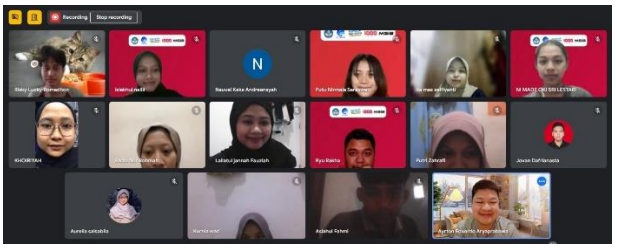
<table>
<tr>
<td>7/Jumat, 5 April 2024</td>
<td>Quiz Studi Independen</td>
<td>Pada quiz ini, tiap peserta diuji seputar pengetahuan terkait materi workshop yang telah dijalani. Sekaligus pengetahuan seputar UMKM dan Startup dan bagaimana mengatasi berbagai hambatan maupun mengambil banyak peluang untuk keberhasilan startup
 
[Jawa Timur] - Quiz Studi Independen MSIB
Apa perbedaan utama antara startup digital dan UMKM, menurut pemahamanmu? *
Your answer
Keahlian spesifik apa yang menurutmu paling penting bagi seseorang yang ingin berperan (Hustler, Hacker, Hipster) dalam pembuatan sebuah startup berbasis teknologi digital? *
Boleh diisi sesuai pemahaman yang didapat dari kelas workshop yang dipilh
Role yang saya ambil adalah hustler, dimana keahlian spesifik yang harus dimiliki adalah hustler harus bisa menggali kebutuhan pelanggan, mencari partner hingga menjalin kerja sama dengan partner, memikirkan ide untuk perkembangan startup kedepannya
Menurutmu, apa pola pikir dan keahlian dasar yang harus dimiliki seorang *</td>
</tr>
<tr>
<td>7/Sabtu, 6 April 2024</td>
<td>Tugas Analisis Kompetisi (Benchmark-ing) Startup</td>
<td>Pada tahap ini setiap peserta diwajibkan untuk mencari 3 kompetitor yang mengembangkan teknologi serupa seperti startup yang akan dikembangkan. Pada table yang diberikan, peserta wajib mencari teknologi seperti apa, jumlah pengguna, hingga sejak kapan teknologi tersebut di luncurkan.
<table>
<tr><th colspan="5">Tech Comparative Research</th></tr>
<tr><th colspan="5">analisis teknologi bagi solusi masalah yang sudah ada di tempat lain yang kemudian bisa diserap dan diimplementasikan</th></tr>
<tr><th>Solusi Yang Sudah Ada</th><th>Teknologi Digunakan</th><th>Negara Asal</th><th>Tahun Dibuat</th><th>Jumlah Pengguna</th></tr>
<tr><td>Gochip Animal Technolo</td><td>Implan Chip (tracking pet)</td><td>Canada</td><td>2020</td><td></td></tr>
<tr><td>Angon id</td><td>jual hewan ternak, usaha ternak, dan olahan daging</td><td>Indonesia</td><td>2016</td><td></td></tr>
<tr><td>Pet Care by Animal Id</td><td>protected and cared pets</td><td>USA</td><td></td><td>1,000,000</td></tr>
<tr><td>Connecterra</td><td>Sistem IDA yang dapat mendeteksi penyakit lebih cepat dibandingkan cara manual</td><td>Belanda</td><td>2019</td><td>Tersedia di 14 Negara</td></tr>
<tr><td>Symbrosia</td><td>SeaGraze, yang dapat menyebabkan penurunan produksi metana sebesar 80% yang dihasilkan oleh sapi dan domba</td><td>Amerika Serikat</td><td>2020</td><td></td></tr>
<tr><td>SMARTernak</td><td>Platform end to end yang mencakup alat wearable untuk dipasangkan pada</td><td>Indonesia</td><td>2019</td><td></td></tr>
</table>
</td>
</tr>
</table>

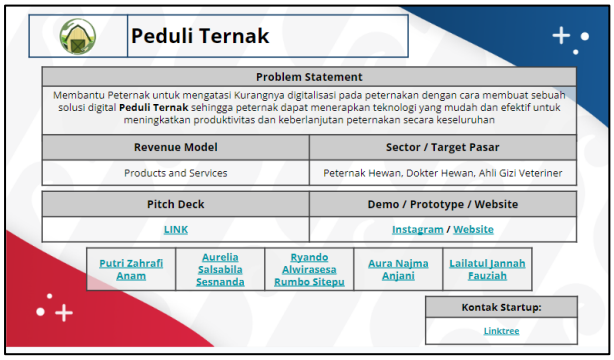
7/Sabtu, 6 April 2024	**Startup Hour : Market Research Report**	Pada sesi ini tiap kelompok diwajibkan untuk memilih 1 anggota yang mana akan menjadi perwakilan untuk presentasi terkait tugas yang telah diberikan semenjak kegiatan Hack4ID pada Maret bulan lalu. Pada kegiatan tersebut juga menghadirkan 3 alumni GN 1000 Startup digital yang akan membantu memberikan feedback permasalahan yang dihadapi tiap kelompok. 
10/Kamis 25 April 2024	**Solution Sprint : Platform MIRO**	Website MIRO digunakna untuk menyelesaikan solution sprint dan crazy 8. Dalam proses ini, para peserta harus menyelesaikan semua aktivitas dalam waktu sekitar 3 jam. Dalam diskusi kali ini, tiap tim akan menjadi lebih terstruktur dan detail mengenai startup masing-masing, karena semua telah turun ke lapangan untuk bertemu dengan beberapa pengguna/ahli terkait dengan startup yang dikembangkan. 
10/Sabtu, 27 April 2024	**Startup Hour #3 – My First Product**	Pada kegiatan ini setiap tim menjelaskan terkait apa yang sudah dikerjakan dalam platform MIRO, dimana kami menjelaskan solution sprint dan crazy 8 dari startup Peduli Ternak.

<table>
<tr><td></td><td></td><td> 
</td></tr>
<tr><td>11/Selasa, 30 April 2024</td><td>MVP Feedback</td><td>Pada sesi ini tiap tim diminta untuk mewawancarai baik user/expert terkait MVP yang sudah dikembangkan oleh tiap tim. Yang mana hal tersebut akan menjadi evaluasi untuk setiap tim dalam melakukan pengembangan serta perbaikan MVP nya.
<table>
<tr><td>Fadli Masdanur (Peternak)</td><td>Lailatul Jannah Fauziah</td><td>15 Mei 2024</td><td>Sosmed:
1. Sudah jelas dan informatif
2. sangat menarik karena warna dan penataan feed sangat rapih dan bagus
3. sudah ada link untuk ke platform

Platform:
1. Untuk sekarang kecepatan loading cukup baik
2. sudah user friendly mudah digunakan
3. sangat mudah menemukan layanan yang dibutuhkan karena desain yang simple memudahkan untuk mencari informasi yang dibutuhkan
4. sudah ada pada link di instagram

Masukan/saran :
Untuk webnya mungkin lebih dioptimalkan lagi terkait penggunaan jaringan agar lebih ringan untuk digunakan</td><td> </td></tr>
</table></td></tr>
<tr><td>13/Sabtu, 18 Mei 2024</td><td>Presentasi MVP Feedback Sheet</td><td>Dimana proses pembelajaran ini tiap tim diminta untuk mempresentasikan hasil dari MVP Feedback yang dilakukan kepada user. Berupa apa saja (+) dan (-) dari MVP yang dikembangkan hingga menyimpulkan keseluruhannya.

</td></tr>
<tr><td>14/Selasa, 21 Mei 2024</td><td>Startup Validation Plan</td><td>Pada sesi pembelajaran ini tiap individu diminta untuk menjabarkan beberapa komponen dari startup seperti: Customer segment, Value proposition, Channels, Customer Engagement, dll pada startup yang dikembangkan tiap tim.</td></tr>
</table>

		 Startup Validation Plan - Peduli Ternak Startup Statement: Membantu Peternak untuk menyelesaikan Kurangnya digitalisasi pada peternakan dengan cara membuat sebuah solusi digital peduli ternak sehingga peternak dapat menerapkan teknologi yang mudah dan efektif untuk meningkatkan produktivitas dan keberlanjutan peternakan secara keseluruhan STARTUP VALIDATION PLAN Rencana / Deskripsi / Jawaban Tim Customer Segment: Tulislah target pasar yang akan anda tuju pada tahap awal, hindari menulis target pasar yang terlalu luas, fokus pada *Early Adopters* yang dituju.. / Peternak, peternak tradisional atau peternak modern daerah yang melek teknologi / digital. Value Proposition: Membantu _target pasar_ untuk _masalah yang ingin diselesaikan_ menggunakan _fitur yang ditawarkan_ sehingga dapat _melakukan apa_ dengan ..... (Isi UVP yang telah dikembangkan sebelumnya). (Tulislah Unique Value Proposition yang anda tawarkan, sesuai dengan Lean Canvas yang dibuat sebelumnya). / Membantu Peternak untuk menyelesaikan Kurangnya digitalisasi pada peternakan dengan cara membuat sebuah solusi digital peduli ternak sehingga peternak dapat menerapkan teknologi yang mudah dan efektif untuk meningkatkan produktivitas dan keberlanjutan peternakan secara keseluruhan Channel(s): Cara apa yang paling tepat untuk dapat mencapai *Early Adopters* dan mengkomunikasikan Unique Value Proposition produk Anda. / Peduli Ternak menggunakan sosial media serta membuat landing page untuk pengenalan startup serata kami menggunakan WhatsApp untuk alat komunikasi . Kami mengidentifikasi peternak aktif . Kami mengirimkan konten edukatif dan memfasilitasi
14/Minggu, 26 Mei 2024	**Presentasi Startup Validation Plan**	Dimana pada sesi ini tiap tim akan mempersentasikan hasil pengerjaan mereka di sheets Startup Validation Plans. 
17/Sabtu, 15 Juni 2024	**Seminar Nasional**	Dalam kegiatan interaktif ini, peserta dan pembicara dapat saling bercerita mengenai pengalaman mereka dalam mencari market yang sesuai dengan produknya. Pembicara-pembicara pada kegiatan ini akan membagikan pengalaman riil mereka dalam membangun sebuah Minimum Marketable Product untuk sebuah inovasi digital dan bagaimana penggunaan lean canvas.

19/Senin, 24 Juni 2024	**Compen-dium Startup**	Compendium ini juga akan menjadi pertimbangan bagi Board of Mentors apakah inovasi-inovasi rekan-rekan patut untuk dipresentasikan secara luring atau cukup secara daring. Pada tahap ini, peserta diminta untuk mengisi slide terkait startup masing-masing yang berisi Problem Statement, Revenue model, Target pasar, Pitch Deck, Demo Prototype/Website, Founder, dan Kontak Startup.  Peduli Ternak Problem Statement Membantu Peternak untuk mengatasi Kurangnya digitalisasi pada peternakan dengan cara membuat sebuah solusi digital **Peduli Ternak** sehingga peternak dapat menerapkan teknologi yang mudah dan efektif untuk meningkatkan produktivitas dan keberlanjutan peternakan secara keseluruhan Revenue Model: Products and Services Sector / Target Pasar: Peternak Hewan, Dokter Hewan, Ahli Gizi Veteriner Pitch Deck: LINK Demo / Prototype / Website: Instagram / Website Putri Zahrafi Anam; Aurelia Salsabila Sesnanda; Ryando Alwirasesa Rumbo Sitepu; Aura Najma Anjani; Lailatul Jannah Fauziah Kontak Startup: Linktree
19/Senin, 24 Juni 2024	**Quiz : Final Evaluation**	Untuk menguji kemampuan peserta akan ilmu-ilmu yang sudah didapat baik dari workshop, mentoring, startup hour, dan seminar nasional. Karena quiz ini akan jadi elemen penting untuk penilaian akhir.
19/Senin, 24 Juni 2024	**Pembuatan Pitch Deck**	Tahap ini adalah dimana peserta membuat/melakukan presentasi visual yang digunakan untuk mengkomunikasikan visi bisnis, solusi produk, model bisnis, analisis pasar, data keuangan, tim manajemen, strategi pertumbuhan, dan rencana penggunaan dana kepada investor potensial atau pihak lain yang tertarik, dengan tujuan mendapatkan dukungan finansial atau kerjasama. Ini melibatkan penggunaan visualisasi yang efektif, konsistensi dalam narasi, dan fokus pada penyampaian informasi yang jelas dan meyakinkan dalam waktu singkat.

		PEDULI TERNAK Solusi Kesehatan Ternakmu! Table of Content Problem Solutions Products

V. 2 Lampiran Transkip Nilai

KOMINFO | 1000

KEMENTERIAN KOMUNIKASI DAN INFORMATIKA RI
GERAKAN NASIONAL 1000 STARTUP DIGITAL

Jl. Medan Merdeka Barat No. 9, Jakarta 10110 Telp./Fax.: (021) 3503962. E-mail: gerak@1000startupdigital.id, Website: www.1000startupdigital.id

Daftar Nilai Program Studi Independen Bersertifikat

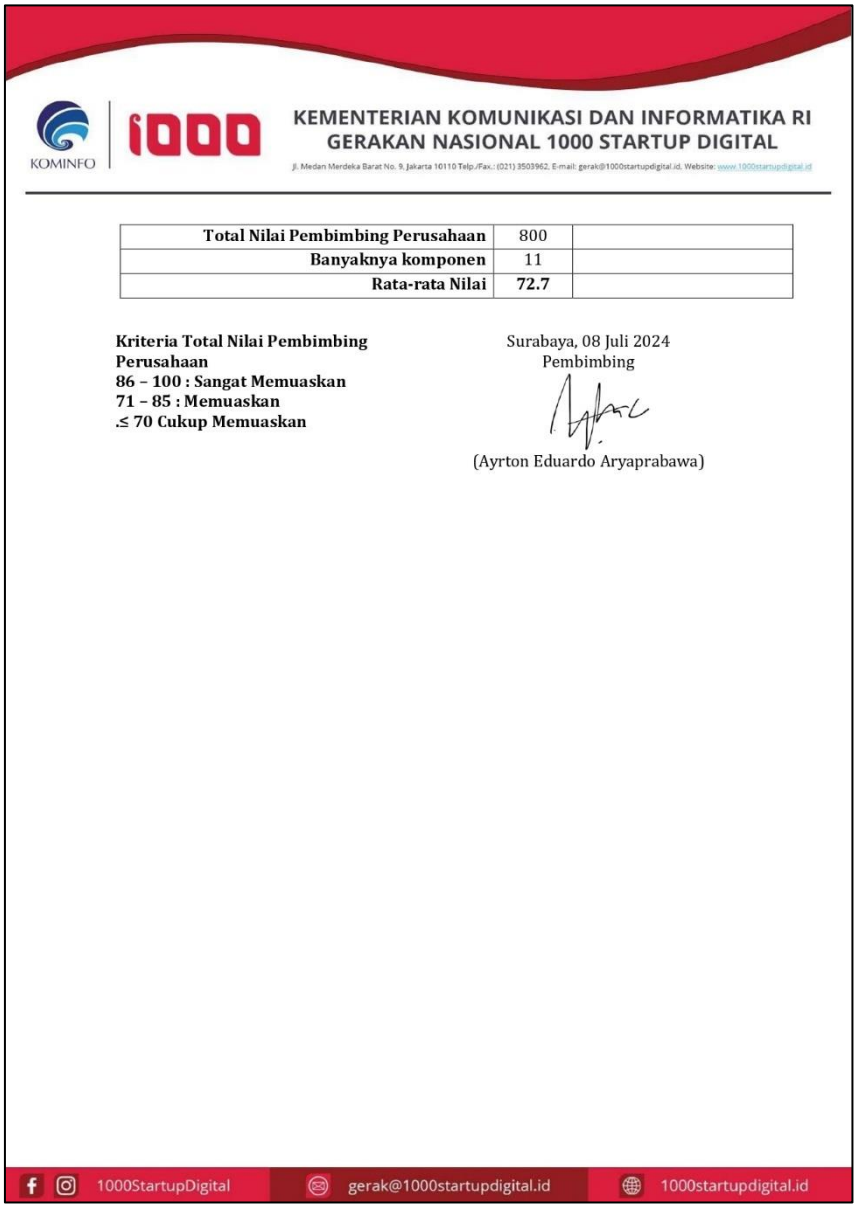
Nama Mahasiswa : Putri Zahrafi Anam
NIM : 1204210050
Fakultas : Rekayasa Industri
Program Studi : Sistem Informasi
Perguruan Tinggi : Telkom University Surabaya / IT Telkom Surabaya

Pelaksanaan Magang : 16 Feb – 15 Juli 2024
Lokasi Magang : Jawa Timur (Hybrid)

No	Komponen	Daftar NIlai	
		Angka	Dengan Huruf
1	Mengenali Perbedaan Mendasar Antara Startup Digital dan UMKM	70	B
2	Pembekalan Keahlian Spesifik Dalam Peranan di Pembuatan Startup Berbasis Teknologi Digital	70	B
3	Menanamkan Pola Pikir dan Keahlian Dasar Seorang Founder Startup Berbasis Teknologi Digital	70	B
4	Mempraktikkan Asas-Asas Design Thinking Dalam Proses Penggalian Masalah Yang Relevan dan Mengubah Permasalahan Menjadi Sebuah Ide Inovasi	70	B
5	Melakukan Riset Pasar dan Analisis Kompetisi	80	B
6	Membangun dan Validasi Minimum Viable Product	70	B
7	Mendefinisikan 'Customer Archetype' dan Strategi Penetrasi Pasar Yang Tepat	80	B
8	Melakukan Validasi Minimum Marketable Product	70	B
9	Melakukan Analisa Hasil Validasi Pasar dan Dasar Perencanaan Pivot	80	B
10	Finalisasi Produk dan Growth Hacking Strategy	70	B
11	Meyakinkan Calon Mitra / Investor Dengan Presentasi Bisnis Yang Komprehensif dan Menarik	70	B

1000StartupDigital | gerak@1000startupdigital.id | 1000startupdigital.id

Gambar V. 2. 1 Transkip Nilai



KOMINFO | 1000

KEMENTERIAN KOMUNIKASI DAN INFORMATIKA RI
GERAKAN NASIONAL 1000 STARTUP DIGITAL

Jl. Medan Merdeka Barat No. 9, Jakarta 10110 Telp./Fax.: (021) 3503962, E-mail: gerak@1000startupdigital.id, Website: www.1000startupdigital.id

Total Nilai Pembimbing Perusahaan	800	
Banyaknya komponen	11	
Rata-rata Nilai	**72.7**	

Kriteria Total Nilai Pembimbing Perusahaan
86 – 100 : Sangat Memuaskan
71 – 85 : Memuaskan
.≤ 70 Cukup Memuaskan

Surabaya, 08 Juli 2024
Pembimbing

(Ayrton Eduardo Aryaprabawa)

1000StartupDigital | gerak@1000startupdigital.id | 1000startupdigital.id

Gambar V. 2. 2 Transkip Nilai