**LAPORAN KEMAJUAN PRA STARTUP**

**SEBELAS MARET STRATUP ACADEMY**

****

**SOBAT KOS**

**Anggota :**

Jauharul Kafi (I0117071)

Faiz Ahnaf Eka Putra (K3518030)

Selvi Setiawati (K7617077)

Dianita Suci Ningrum (C0817015)

Ririn Khoiriyah (K7617070)

**UNIVERSITAS SEBELAS MARET**

**2021**

**HALAMAN IDENTITAS**

Nama Produk : *Platform* yang memenuhi segala kebutuhan Kos berbasis aplikasi dan website.

Nama Startup : Sobat Kos

Anggota Tim : Jauharul Kafi : CEO

Faiz Ahnaf Eka Putra : CTO

Selvi Setiawati : CMO

Dianita Suci Ningrum : CDO

Ririn Khoiriyah : CFO

Narahubung : Jauharul Kafi

No Hp : 082233797786

Email : [sobatkos1@gmail.com](mailto:sobatkos1@gmail.com)

**RINGKASAN KEGIATAN**

Sobat Kos dirintis pada tanggal 21 Juli 2020 kemudian mendapat order pertama pada tanggal 5 Agustus 2020 ditengah masa pandemic Covid-19 dengan kondisi mayoritas perguruan tinggi diseluruh Indonesia menerapkan metode pembelajaran online/daring. Sesuai peraturan Kemendikbud bahwasanya seluruh perguruan tinggi diseluruh Indonesia terutama yang berada di zona tidak aman wajib melakukan kuliah daring dan mahasiwa dituntut belajar di rumah. Hal ini berlaku juga untuk kampus Universitas Sebelas Maret (UNS) Surakarta, dalam Surat Edaran Rektor No 22 tahun 2020 menyatakan perkuliahan pada Semester Gasal 2020/2021 dijalankan dengan menggunakan metode daring. Jadi selama bulan Agustus 2020 sampai dengan Januari 2021 mahasiswa UNS belajar dirumah masing-masing.

Ide usaha ini awalnya fokus pada 3 pelayanan jasa yaitu jasa bersih- bersih kos, jasa pengiriman barang-barang kos, dan jasa penitipan barang-barang kos. Sobat Kos dalam jangka panjang *pasca* pandemi akan mengembangkan pelayanannya yaitu jasa *make over* dan renovasi kamar kos, jasa informasi kos yang bertujuan untuk membantu pemilik maupun calon pengguna kos, dan jasa perlengkapan kebutuhan kos *custom*/ pilih desain sendiri untuk mendukung usaha renovasi dan *make over* kos. Pengembangan tersebut akan berjalan dengan baik dengan mengembangkan SDM, membuka mitra usaha, dan memanfaatkan teknologi digital. Fokus jangkauan wilayah saat ini adalah kawasan Solo Raya. Kemudian, dalam jangka panjang target sobat kos untuk mengembangkan usaha ini diberbagai kota besar lainnya.

DAFTAR ISI

Halaman Sampul 1

Halaman Identitas 2

Ringkasan Kegiatan 3

Daftar Isi 4

BAB 1. PENDAHULUAN 5

* 1. Latar Belakang 5
  2. Tujuan 5
  3. Manfaat 6

BAB 2. PERENCANAAN YANG TELAH DILAKUKAN 7

1. Kegiatan yang telah dilakukan 7
2. Kendala pelaksanaan kegiatan 7
3. Strategi pemecahan masalah/kendala 7
4. Progress tercapainya luaran 7
5. Kendala dalam mencapai luaran 10
6. Strategi pemecahan masalah mencapai luaran 10

BAB 3. RENCANA KEGIATAN KEDEPAN 11

BAB 4. REKAPITULASI PENGGUNAAN ANGGARAN 12

BAB 5. PENUTUP 14

**BAB 1**

**PENDAHULUAN**

1. **Latar Belakang**

# Kos menjadi salah satu usaha dibidang properti yang sangat menjanjikan. Setiap kota besar berdiri kampus yang didalamnya terdapat mahasiswa. Usaha yang berkaitan dengan kos seperti penyedia informasi dan produk alat kebutuhan kos sama potensialnya karena keduanya saling melengkapi. Ketika menjadi mahasiswa baru tentu kita merasakan sulitnya mencari kos yang sesuai dengan kebutuhan di kawasan kampus. Setelah mendapatkan kos muncul kendala lain yaitu bagaimana mengangkut barang-barang pribadi ke kosan, ketidaktahuan informasi tempat yang menjual peralatan kos dan sering kali kondisi desain kos hanya dibuat apa adanya yang mengakibatkan pengguna kurang nyaman sehingga dibutuhkan renovasi kos agar kos tersebut didesain sesuai kebutuhan penggunanya. Desain kos yang nyaman dan sesuai kebutuhan penggunanya tentunya akan semakin meningkatkan produktvitas dari pengguna kos tersebut.

# Tahun 2020 ini memasuki industri 4.0 dengan ciri usaha yaitu dengan menerapkan segala sesuatu serba digital untuk memudahkan akses penggunanya. Sobat kos dikonsep untuk memenuhi segala aspek kebutuhan kos sehingga kedepannya setiap orang yang terkendala apapun tentang kos baik itu pemilik maupun penggunanya bisa mengakses layanan jasa dari Sobat Kos dengan mudah.

# Renovasi dan *make over* kos bertujuan untuk meningkatkan kualitas kos sehingga pengguna kos lebih nyaman dan pemilik kos dapat menaikkan harga kos. Jasa *Make over* kos ditargetkan pada market yang memiliki *low budget* sedangkan renovasi kos ditargetkan pada *high budget* sehingga kedepannya akan terwujud banyak kos yang lebih baik, lebih layak, lebih nyaman sesuai dengan kebutuhan penggunanya. Jasa renovasi ini juga bisa berkembang di apartemen rumah dan pembuatan *furniture custom* dengan bekerjasama dengan pengrajin *furniture* di kawasan kampus.

1. **Tujuan**

Adapun tujuan dari usaha *Sobat Kos* antara lain :

1. Tujuan Secara umum
2. Menanamkan jiwa kewirausahaan dalam diri tim usaha.
3. Mendapatkan keuntungan agar usaha berkelanjutan
4. Membuka lapangan pekerjaan untuk masyarakat sekitar khususnya mahasiswa yang terdampak COVID-19
5. Membagi semangat kewirausahaan di lingkungan sekitar
6. Tujuan Secara Khusus
7. Membantu para *costumer* dalam menyelesaikan masalah kos-kosan khususnya dalam hal kebersihan, pindahan kos, renovasi, *make-over*, maupun pengiriman barang.
8. **Manfaat**

Manfaat dari usaha *Sobat Kos* antara lain :

* 1. Manfaat untuk Universitas

Adanya produk *Sobat Kos* ini menumbuhkan semangat berwirausaha dan berkreasi dalam pengaplikasian ilmu yang telah didapatkannya dalam berwirausaha khususnya dalam menagkap peluang yang ada dikala pandemic COVID-19. Inovasi yang baik dari mahasiswa pastinya akan mengharumkan nama universitas di berbagai kalangan, baik nasional maupun internasional.

* 1. Manfaat untuk *owner/* mahasiswa

1. Menambah jiwa kewirausahaan
2. Meningkatkan taraf hidup
3. Memiliki banyak relasi
4. Melatih jiwa kepemimpinan
5. Menambah pengalaman berbisnis
6. Memupuk jiwa tanggung jawab
7. Manfaat untuk karyawan
8. Meningkatkan taraf hidup
9. Melatih tanggung jawab
10. Belajar bekerja keras
11. Melatih kejujuran
12. Melatih keuletan dalam bekerja
13. Manfaat untuk *custumer*
14. Membantu dalam penyelesaian masalah kebersihan kos.
15. Memberikan edukasi kepada pelanggan dalam mengelola design interior kamar kost dan menyediakan jasa dalam melakukan renovasi maupun make-over dari kamar kost.
16. Membantu pemilik kost untuk mempromosikan kos-kosannya kepada calon pelanggan mereka
17. Membantu pelanggan dalam proses pengiriman ekspedisi barang mereka untuk dikirimkan ke alamat yang mereka inginkan
18. Membantu pelanggan untuk melakukan pindahan kos tanpa pelanggan turun tanggan cukup dengan pengawasan secara daring.
19. Memberikan kemudahan pelanggan dalam mengakses jasa kami hanya dengan satu klik melalui sosial media Instagram, whatsapp, website, dan aplikasi mobile.

**BAB 2**

**PERENCANAAN**

1. **Kegiatan yang telah dilakukan**

Kegiatan Sobat Kos yang telah terlaksana selain mentoring dan *coaching* yang diberikan oleh IHUB UNS yaitu melakukan kegiatan usaha seperti Sobat Clean, Sobat Kirim. Selanjutnya yaitu menjalin kerjasama dengan beberapa pemilik kos di Solo untuk mempromosikan kos mereka di instagram @sobatkos.id dan @gallerykos.id, kegiatan tersebut menjadi awal mula pengembangan usaha Sobat Info yang terfokus pada informasi kos di daerah Solo. Kegiatan bisnis terakhir yaitu melakukan *research* terhadap produk sobat renov dengan memberikan *give away* ke publik untuk menilai seberapa antusias publik dengan produk Sobat Renov. Semua kegiatan tersebut merupakan kegiatan aplikatif dari proses mentoring dan *coaching* yang di adakan oleh IHUB UNS.

1. **Kendala pelaksanaan kegiatan**

Kendala yang dialami oleh sobat kos antara lain (1) Jadwal kegiatan IHUB yang sering kali terbentur dengan kegiatan kampus dan kegiatan bisnis (2) Research dan validasi market terhadap produk yang baru dikembangkan oleh Sobat Kos (3) Susahnya melakukan digital marketing di kondisi pandemi, dan (4) Managemen kegiatan bisnis yang sering kali terbentur dengan kegiatan lain yang statusnya sama-sama penting.

1. **Strategi pemecahan masalah/kendala**

Strategi yang disiapkan untuk kendala-kendala di atas yaitu (1) Melakukan managemen waktu yang baik dengan cara membuat daftar agenda yang akan dilakukan selama satu minggu hingga satu bulan kedepan sehingga semua anggota bisa memanage waktunya dengan baik, (2) belajar lebih ekstra dan uji coba terkait validasi dari semua produk sehingga kedepannya bisa melangkah dengan efektif dan efisien, (3) Melakukan digital marketing dengan minim bugdet sehingga biaya yang dikeluarkan lebih kecil daripada omset yang didapatkan.

1. **Progress tercapainya luaran**

**FORMULIR CAPAIAN LUARAN KEGIATAN INOVASI DAN INKUBASI STARTUP**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Nama Tenant** | : | Sobat Kos |
| **Skema** | : | Pra-Startup |
| **Bidang** | : | Jasa dan Aplikasi |
| **Identitas Ketua** | : |  |
| 1. Nama Ketua | : | Jauharul Kafi |
| 1. NIM | : | I0117071 |
| 1. Jabatan | : | Ketua Pelaksana Kegiatan Inovasi dan Inkubasi Startup dengan nama pra-startup Sobat Kos |
| 1. Fakultas/Program Studi | : | Teknik/Teknik Sipil |
| 1. Nomor HP | : | 085883205485 |
| 1. Email | : | 071jauharulkafi@gmail.com |
| Lama Kegiatan Keseluruhan | : | 12 bulan |
| Kegiatan Tahun ke- | : | 1 |

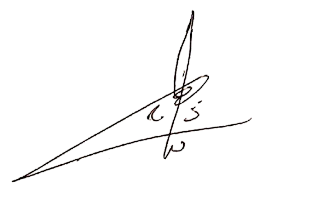
Target Kegiatan Inovasi dan Inkubasi Startup Yang dijanjikan :

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Luaran Wajib** | : | 1.Pendaftaran Hak Kekayaan Intelektual (Paten atau Hak Cipta) atas *prototype* produk, alat atau metode yang dihasilkan dalam pengembangan produk **atau** ijin edar produk. |
|  | : | 2.Membuat proposal pendanaan/hibah inkubasi startup |
|  | : | 3.Membuat proposal dan marketing tools: (a) profile perusahaan (print & video), (b) katalog produk, (c) website dan media social |
|  |  |  |

**REALISASI CAPAIAN LUARAN WAJIB**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Jenis Luaran | Sub Jenis Luaran | Progres Luaran | Judul Luaran |
| 1. | Pendaftaran HKI | Hak Merek | * Sudah melakukan pendaftaran HKI dan sudah jadi | HKI |
| 2. | Proposal Pendanaan |  | * Sudah membuat proposal dan mengajukan pada lomba bisnis lainnya | Proposal Pendanaan |
| 3. | Marketing Tools |  | * Sudah membuat video profile usaha * Sudah terdapat katalog jasa Sobat Kos * Sudah membuat website Sobat Kos * Coding website * Mengelola sosial media Sobat Kos * Sudah membuat Business Model Canvas (BMC) | Marketing Tools |
| 4. | Rincian Orderan Sobat Kos | Data dan dokumentasi | * Usaha sudah berjalan dengan orderan sebanyak 20 pelanggan | Rekapan Orderan Jasa Sobat Kos |
| 5. | Desain Kamar Kos | Data dan dokumentasi | * Desain kamar kos sekitar 10 desain | Sobat Renovate |
| 6. | Info Kos Solo Raya | Data dan dokumentasi | * Melakukan research dan menjalin kerjasama dengan pemilik kos yang ada di Solo Raya | Sobat Info |
| 7. | Solo Next Startup | Dokumentasi | * Pendaftaran Solo Next Startup | Solo Next Startup |

Surakarta, November 2021



Jauharul Kafi

I0117071

1. **Kendala dalam mencapai luaran**

Berikut ini beberapa kendala yang di alami Sobat Kos dalam mencapai luaran yaitu :

* Perencanaan penggunaan dana yang belum efektif sehingga membutuhkan waktu yang lebih lama untuk memutuskan pengeluaran dana.
* Pembagian *jobdesk* yang kurang maksimal, sehingga banyak jadwal yang yang bertabrakan serta beberapa tugas yang dikerjakan mendekati *deadline.*
* Kesibukan tim yang berbeda-beda sehingga sulit membuat jadwal yang pas
* Perencanaan digital marketing yang belum maksimal, hal itu berdampat pada pendapatan usaha.
* Proses diskusi yang panjang karena setiap tim memiliki pemahaman dan ide yang berbeda-beda

1. **Strategi pemecahan masalah mencapai luaran**

* Membaca ulang kembali tentang peraturan penggunaan dana sehingga bisa membuat rancangan anggaran biaya yang sesuai
* Membuat daftar kegiatan masing-masing anggota kemudian dilakukan sinkronisasi dengan semua kegiatan bisnis baik itu di lapangan, offline dan ketiga inkubasi startup
* Membuat skala prioritas masing-masing anggota sehingga bisa menjalankan kegiatan tanpa perlu mengorbankan kegiatan lain
* Belajar dan berdiskusi secara aktif untuk membuat rencana marketing yang mudah, murah dan efisien
* Mengedepankan musyawarah dibanding ego pribadi supaya tercipta sebuah pemahan dan ide yang bagus.

**BAB 3**

**RENCANA KEGIATAN KEDEPAN**

Rencana Sobat Kos kedepan yaitu :

|  |  |
| --- | --- |
| No | Rencana Kegiatan |
| 1. | Menjalankan dan mengembangkan bisnis jasa yang sudah ada dan sudah berjalan |
| 2. | Mengumpulkan mitra pemilik kos di Solo Raya dan melakukan penawaran kerjasama dengan pemilik kos |
| 3. | Melakukan penawaran dan menjalankan sobat renov |
| 4. | Melakukan pengembangan website sobat kos |
| 5. | Aktif branding dan pemasaran lewat konten dan website |
| 6. | Mengikuti inkubasi dan lomba ditempat lain |
| 7. | Menjalin relasi ke orang/kelompok yg memiliki potensi untuk di ajak kerjasama bisnis dan atau menggunakan jasa |
| 8. | Pembuatan prototipe aplikasi |
| 9. | Melakukan inovasi dengan menambah jasa baru |

**BAB 4**

**REKAPITULASI PENGGUNAAN ANGGARAN**

1. **Progress Penggunaan Dana**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Anggaran Belanja** | | | | | | | | |
| **Jenis Belanja** | **Rincian Biaya** | | | | | | | **Jumlah Anggaran (Rp)** |
| **Volume (V)** | | **Frekuensi (F)** | | **Perhitungan** | **Sat.** | **Harga Satuan** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6\*)** | **7** | **8** | **9 \*\*)** |
|  | **Vol.** | **sat** | **Vol** | **Sat** | **( V x F )** |  | **( Rp )** | **( P x Harga Satuan )** |
| **525119 (Belanja Penyediaan Barang dan Jasa BLU lainnya)** |  |  |  |  |  |  |  | **23,500,000** |
| Jasa Desain UI/UX Website | 1 | kali | 1 | kali | 1 | unit | 500,000 | 500,000 |
| Jasa Pembuatan dan Pengembangan Website | 1 | org | 4 | bln | 4 | kali | 400,000 | 1,600,000 |
| Honorarium Tim Pelaksana Kegiatan | 5 | org | 4 | bln | 20 | kali | 300,000 | 6,000,000 |
| Honoranium Admin dan Konten Website | 1 | org | 4 | bln | 4 | kali | 250,000 | 1,000,000 |
| Jasa desain konten sosmed | 1 | org | 4 | bln | 4 | kali | 450,000 | 1,800,000 |
| Pembelian Domain website | 1 | web | 1 | thn | 1 | kali | 200,000 | 200,000 |
| Biaya Sewa Hosting Website | 1 | web | 1 | thn | 1 | kali | 1,100,000 | 1,100,000 |
| Biaya Kuota internet | 5 | org | 4 | bln | 20 | kali | 50,000 | 1,000,000 |
| Pembelian paket desain levidio the feed | 1 | paket | 1 | kali | 1 | kali | 500,000 | 500,000 |
| Pembelian paket desain levidio Animatoon | 1 | paket | 1 | kali | 1 | kali | 500,000 | 500,000 |
| Promosi Instagram Ads | 4 | bln | 10 | kali | 40 | kali | 40,000 | 1,600,000 |
| Cetak Stempel | 2 | unit | 1 | kali | 2 | kali | 80,000 | 160,000 |
| Cetak MMT | 1 | unit | 1 | kali | 1 | kali | 135,000 | 135,000 |
| Konsumsi Rapat | 5 | orang | 16 | kali | 80 | kali | 12,500 | 1,000,000 |
| Pembelian Kardus Packing | 100 | Lmbr | 1 | kali | 100 | kali | 9,000 | 900,000 |
| Jasa Desain Kamar Kos | 1 | orang | 6 | desain | 6 | kali | 200,000 | 1,200,000 |
| Biaya Pengurusan HKI | 1 | inkubasi | 1 | kali | 1 | kali | 2,800,000 | 2,800,000 |
| Pembelian Alat Tulis | 1 | pack | 1 | kali | 1 | kali | 125,000 | 125,000 |
| Pembelian Rompi | 6 | pcs | 1 | kali | 6 | kali | 130,000 | 780,000 |
| Pembelian Alat Kebersihan | 3 | paket | 1 | kali | 3 | kali | 200,000 | 600,000 |
| **TOTAL BIAYA** | | | | | | | | **23,500,000** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***\* Catatan :*** |  |  |  |
| 6\*) Perkalian dari Volume dan Frekwensi ( 2 x 4 x 6 x 8) | | | |
| 9 \*\*) Perkalian dari Perhitungan dan Harga satuan (10 x 12) | | | |

1. **Prosentase Penggunaan Dana**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| No | Jenis Pembelanjaan | Keterangan | Total (Rp) |
| 1. | **BELANJA BARANG NON OPERASIONAL LAINNYA** | Jasa/Sewa, Pelaporan, diseminasi hasil dll | Rp 14.095.000,00 |
| 2. | **BELANJA BAHAN** | Bahan habis pakai, komponen atau peralatan | Rp 2.405.000,00 |
| 3. | **BELANJA PERJALANAN LAINNYA** | Perjalanan/Transportasi | Rp 0 |
| 4. | **HONORARIUM** | Programmer, Web & Aplikasi Developer, Konsultasi bisnis dan pengembangan produk, Administrasi, Bukan anggota yang berstatus PNS | Rp 7.000.000,00 |
| 5. | **SISA DANA TIDAK TERSERAP** | Sisa dana tidak terserap | Rp 0 |
| **TOTAL** | | | Rp 23.500.000,00 |

**BAB 5**

**PENUTUP**

Kegiatan yang dijalankan Sobat Kos sudah sesuai alur rencana pra-startup. Seperti Kegiatan *coaching* dan penambahan keilmuan dari coach dan pemateri sangat membantu didalam keberjalanan usaha Sobat Kos. Dana yang dikeluarkan untuk belanja sudah sesuai dengan arahan yang diberikan. Luaran yang dihasilkan Sobat Kos sudah baik dengan *output* proposal pendanaan, Rencana Anggaran Belanja (RAB), *Marketing Plan*¸ video profil perusahaan, website [www.sobatkos.com](http://www.sobatkos.com) , serta akun instagram @sobatkos.id dan @gallerykos.id .