

ENHAIPRENEUR

Entrepreneurship Program Proposal

Latar Belakang

Dalam rangka meningkatkan kesempatan kerja dan kemandirian mahasiswa di era digital yang terus berkembang, NHI menargetkan setidaknya 30% lulusan dapat menjadi wirausaha. Namun adanya resiko yang tinggi serta latar belakang mahasiswa yang masih minim pengalaman, membuat keputusan berwirausaha menjadi suatu hal yang cukup menantang bagi mahasiswa.

Oleh karena itu, dibutuhkan sebuah program bimbingan intensif kewirausahaan, ENHAIPRENEUR, yang dapat mendukung, membimbing dan mengarahkan individu agar lebih siap menghadapi berbagai resiko berwirausaha, sehingga dapat menjadi Wirausaha Mapan & Wirausaha Pemula.

Impact



Mengedukasi

Mengedukasi peserta mengenai tahapan berwirausaha, tantangan, serta cara mengatasinya



Membimbing

Membimbing peserta menciptakan ide bisnis yang berkelanjutan



Mengarahkan

Mengarahkan dan mengevaluasi dalam setiap tahap perkembangan bisnisnya

Theory of Change

Outcome

- ✓ Peserta dapat mengidentifikasi sektor bisnis yang sesuai dengan minatnya serta menyusun action plan dalam mengembangkan ide bisnis sesuai product life cycle
- ✓ Peserta dapat merancang, mengembangkan, dan mengevaluasi ide bisnis sepanjang tahapan product life cycle
- ✓ Peserta dapat menyusun weekly Sprint backlog dalam proses perkembangan bisnis

Activities

- ➡ Outbound & Business Matchmaking
- ➡ Lecturing
- ➡ Business Activity
- ➡ Business Activity Mentoring
- ➡ Demo Day
- ➡ Business Activity Mentoring

Tentang Program: Latar Belakang

Regulasi

Peraturan Presiden Republik Indonesia No 2 Tahun 2022 tentang Pengembangan Kewirausahaan Nasional Tahun 2021-2024

Dalam rangka percepatan penumbuhan dan rasio kewirausahaan melalui penumbuhkembangan wirausaha untuk mencapai sasaran Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional Tahun 2020-2024 guna meningkatkan kualitas pertumbuhan ekonomi, iklim usaha dan daya saing, serta memperluas kesempatan kerja.

Calon Wirausaha

Setiap orang yang memiliki jiwa kewirausahaan dan memiliki ide bisnis dan/atau memiliki rintisan usaha.

Wirausaha Pemula

Wirausaha yang merintis usahanya menuju Wirausaha mapan dan usahanya telah terdaftar pada sistem perizinan berusaha terintegrasi secara elektronik.

Wirausaha Mapan

Wirausaha yang usahanya telah berlangsung dalam jangka waktu lebih dari 42 bulan sejak usahanya terdaftar pada sistem perizinan berusaha terintegrasi secara elektronik dan berkembang.

Tentang Program: Latar Belakang Teori

Kerangka Kurikulum

Design Thinking dalam Entrepreneurship

Design Thinking dalam Entrepreneurship merupakan pendekatan praktis untuk pemecahan masalah di bidang Kewirausahaan pada sektor tertentu yang berfokus pada manusia melalui penciptaan dan pengembangan produk atau layanan.

Product Life Cycle

Product Life Cycle merupakan tahapan performa suatu produk atau layanan di dalam pasar. Tahapan performa tersebut dianalisis, dievaluasi, dan dicapai melalui 2 proses utama:

- **Customer Development Process**, metode untuk menemukan dan memvalidasi ide bisnis melalui pemahaman tentang pelanggan dan masalah yang dipecahkan melalui ide bisnis.
- **Product Development Process**, langkah-langkah yang dilakukan untuk merancang, menemukan, mengembangkan, dan mengevaluasi produk atau layanan.

Pendekatan Program

Experiential Learning

Konsepsi pembelajaran manusia yang secara alami bersumber dari pengalaman. Penerapan konsep ini akan membantu penyusunan alur belajar supaya dapat diterima dengan optimal oleh peserta melalui 4 proses berulang: Concrete Experience, Reflective Observation, Abstract Conceptualization, dan Active Experimentation.

Tentang Program: Jadwal Program

3

Hari

Bootcamp

Program intensif yang membantu peserta dalam memahami proses pembuatan produk dari awal hingga akhir. Sesi ini dilaksanakan dengan para entrepreneur yang sudah sukses.

12

Minggu

Mentoring

Bimbingan langsung oleh Expert Mentor dalam bidang entrepreneur untuk mendukung proses penyusunan, pelaksanaan, evaluasi, hingga pengembangan produk atau jasa.

1

Hari

Demo Day

Presentasi investor deck produk atau jasa yang telah go to market untuk mendapatkan kesempatan diberikan lokasi berjualan di ENHAII Corner.

Tentang Program: Silabus Bootcamp

Hari 1: Empathize & Define

Concrete Experience & Reflective Observation

Outbound: Problem-based business

Peserta mengalami langsung proses identifikasi masalah bisnis melalui kegiatan outbound

Lecturing: Pengenalan terhadap design thinking

Pengantar tentang metode design thinking dalam konteks kewirausahaan

Business Activity 1: Identifikasi masalah

Praktik mengidentifikasi masalah di lingkungan sekitar yang berpotensi menjadi ide bisnis

Business Activity 2: Mendefinisikan solution statement dan user persona

Praktik membuat pernyataan solusi dan persona pengguna untuk masalah yang telah diidentifikasi

Hari 2: Ideate & Prototype

Abstract Conceptualization

Lecturing 1: Pengenalan terhadap lean canvas

Pengantar tentang lean canvas sebagai alat untuk menyusun model bisnis

Lecturing 2: Financial modeling

Pengantar tentang pemodelan keuangan untuk bisnis

Business Activity 1: Membuat lean canvas

Praktik membuat lean canvas untuk ide bisnis yang telah dirumuskan

Business Activity 2: Melakukan hypothesis testing

Praktik menguji hipotesis bisnis melalui validasi model bisnis

Hari 3: Test

Active Experience

Lecturing: Pengenalan terhadap product development process

Pengantar tentang proses pengembangan produk

Business Activity 1: Presentasi pitch deck dan pemberian umpan balik

Praktik mempresentasikan pitch deck dan menerima umpan balik

Business Activity 2: Presentasi pitch deck

Presentasi final pitch deck setelah perbaikan dari umpan balik

Tentang Program: Silabus Mentoring

| Timeline | Product Life Cycle | Customer Development Process | Product Development Process |
|-------------|-----------------------------|---|--|
| Minggu 1-2 | Introduction | Customer Discovery: Mengidentifikasi produk yang berpotensi dapat menjawab masalah yang ditemukan. | Mentoring 1: Idea Generation Menemukan berbagai ide yang menjadi dasar product development. Mentoring 2: Idea Screening Memilih ide terbaik yang berpotensi sukses di pasaran. |
| Minggu 3-7 | Growth | Customer Validation: Menganalisis apakah terdapat demand yang tinggi untuk produk yang sedang dikembangkan. | Mentoring 3: Concept Development & Testing Pembuatan konsep produk dengan detail, menemukan value proposition, dan menguji konsep tersebut kepada pelanggan terpilih. Mentoring 4: Product Development Proses pembuatan produk yang sudah ditentukan. Mentoring 5: Market Strategy Menentukan target pasar atau pelanggan yang ingin disasar. Mentoring 6: Market Testing Melakukan pre-launching kepada sampel pasar untuk memastikan performa produk di pasaran. Mentoring 7: Evaluate Melakukan evaluasi terhadap market testing. |
| Minggu 8-11 | Maturity | Customer Discovery / Customer Creation: Memahami cara menciptakan pasar dan juga mempertahankannya untuk perkembangan produk. | Mentoring 8: Re-iterate Menyusun ulang produk sesuai dengan hasil evaluasi dari market testing. Mentoring 9: Pre-Market Entry Finalisasi produk dan mempersiapkan untuk melakukan market entry. Mentoring 10 & 11: Market Entry Melakukan market entry dan analisis untuk melihat perkembangan produk setelah dilakukan evaluasi dari market testing. |
| Minggu 12 | Decline / Product Extension | Pre-company Building: Mempertahankan perkembangan bisnis berdasarkan hasil tahapan-tahapan sebelumnya. | Mentoring 12: Pre-building Company Persiapan untuk mengubah bisnis kecil menjadi bisnis yang berkelanjutan |

Tentang Program: Kerangka Evaluasi

3

Level 3: Behavior

Penilaian kualitatif oleh Mentor, financial journaling (setelah lulus program)

2

Level 2: Learning

Pre & post test mengenai materi yang diajarkan yaitu product development process

1

Level 1: Reaction

Form evaluasi dan wawancara

Detail Program

Outbound

Peserta akan membentuk kelompok dan diberikan tantangan selama 5 jam untuk menyelesaikan misi, yaitu membuat sebuah produk dengan modalikan hanya Rp10.000. Namun peserta harus bisa menghasilkan income setidaknya Rp500.000. Peserta harus bisa menjual produk tersebut ke orang yang ada di sekitarnya dengan melakukan berbagai cara.

Setelah selesai, peserta akan diminta untuk merefleksikan apa saja tantangan yang dihadapi selama menjual produknya dan sekumpulan permasalahan dari aktivitas tersebut akan diolah menjadi ide bisnis yang akan dijalankan selanjutnya.

Business Matchmaking

Setelah mendapatkan berbagai insight mengenai berbagai bidang bisnis, dari kegiatan outbound, peserta akan dikelompokkan berdasarkan bidang bisnis yang diminati.

Pengelompokan akan dilakukan berdasarkan minat dan aspirasi peserta yang sudah dituangkan di sesi outbound.

Lecturing

Laptop dan layar yang identik dengan kegiatan lecturing pada umumnya, tidak menjadi andalan bagi program ini. Kami menawarkan pengalaman langsung yang disampaikan dengan metode experiential learning agar peserta tidak hanya dapat mengingat materi, namun juga mempraktikkan hasilnya.

Para Expert, akan menjadi sosok fasilitator yang memfasilitasi pembelajaran dan sesi praktik untuk peserta agar transfer learning bukan hanya terjadi di level kognitif, namun juga psikomotor.

Business Activity

Setelah sesi lecturing, peserta diharapkan dapat memahami dan memodifikasi pengalamannya melalui berbagai aktivitas agar dapat menginternalisasi pemahaman sesuai dengan konteks bisnis yang akan dihadapi. Aktivitas meliputi:



Problem Identification



Lean Canvas Creation



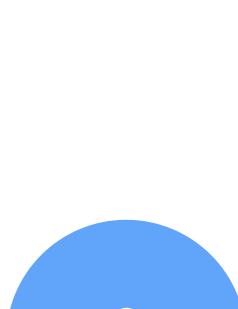
Pitch Deck Presentation

Demo Day

Setelah peserta mengikuti bootcamp dan juga mentoring, peserta membuat sebuah investor deck yang akan dipresentasikan pada puncak kegiatan Demo Day. Peserta akan mempresentasikan idenya di depan para speakers yang merupakan para founder dari berbagai perusahaan.

Kegiatan ini wajib untuk seluruh peserta program dan kelompok bisnis terbaik akan memiliki kesempatan untuk mendapatkan tempat berjualan di ENHAII Corner.

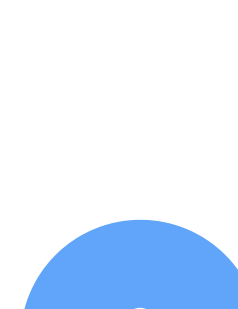
Our Speakers



Aidel Wicaksono
CEO of Kaizen Room



Andika Prasetya
CEO of Rakamin Academy



Prasetyo Raharjo
CEO of Digital Amoeba

Our Mentors



Rillo Priyo
Legal & Operation Manager at Kata.ai
Ex-Curriculum Advisor at Rumah Siap Kerja



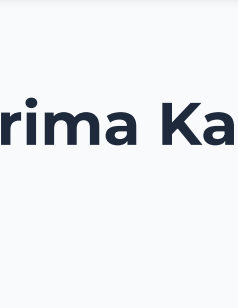
Aprillyana Dwi Utami
Lecturer at UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
Ex-Head of Content at Pahamify



Ahmad Afryan
Trainer at Peace Academy Global
Young Trainer on Meaningful Youth Engagement at UNESCO HQ



Ummi Lubis
HR Manager at GoKampus
Ex-Career Coach & Instructor at RevouI



Ibnu Handoko
Training facilitator at Peopleshift
Program Manager at Rumah Siap Kerja

Terima Kasih