



ENHAIIPRENEUR: Jadi Pengusaha Tangguh

Daffa Ghiffary

2025/01/01





CONTENTS

»» 01 Mengapa Kewirausahaan?

»» 02 Model Belajar

»» 03 Bootcamp 3 Hari

»» 04 12 Minggu Mentoring

»» 05 Demo Day & Evaluasi



01

Mengapa
Kewirausahaan?

Tantangan Lulusan Era Digital

Di tengah transformasi digital, target 30% lulusan NHI menjadi wirausaha menghadapi kendala signifikan.



Kesenjangan Kompetensi

Minimnya pengalaman praktis membuat calon pengusaha ragu untuk memulai.



Ketidakpastian Pasar

Risiko kegagalan yang tinggi menghambat langkah awal berwirausaha.



Mendukung Agenda Nasional

Program ENHAIIPRENEUR menyelaraskan diri dengan Perpres No 2/2022 untuk meningkatkan daya saing ekonomi.

Calon Wirausaha

Individu dengan ide bisnis dan jiwa kewirausahaan.

Wirausaha Pemula

Usaha terdaftar dan >

Wirausaha Mapan

Usaha terdaftar >42 bulan, berkelanjutan dan kompetitif.



02

Model Belajar

Model Belajar: Dari Pengalaman ke Solusi



Design Thinking

Pendekatan praktis untuk pemecahan masalah berfokus pada manusia, memastikan ide bisnis lahir dari empati dan solusi yang relevan.

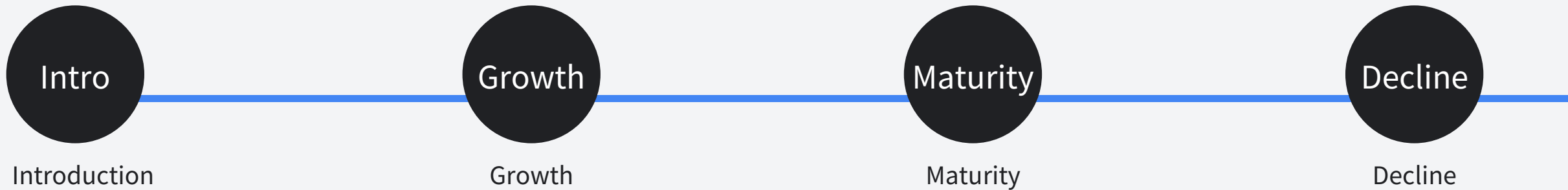


Experiential Learning

Belajar dari pengalaman nyata melalui siklus berulang: pengalaman, observasi, konsep, dan eksperimen.

Hasil: Iterasi Cepat sesuai kebutuhan pasar.

Mengarungi Product Life Cycle



Customer Development

Validasi permintaan pasar.

Product Development

Perancangan dan pengembangan fitur.



03

Bootcamp 3 Hari

Hari 1: Outbound & Problem Hunt

Peserta dibentuk tim dan diberi misi langsung di lapangan untuk merasakan tantangan dan peluang nyata.



Modal: Rp 10.000



Target: Laba Rp 500.000 dalam 5 jam



Hasil: Insight awal dan ide bisnis



Hari 2: Ideate & Lean Canvas

Mengubah insight menjadi blueprint bisnis yang jelas dan ringkas.



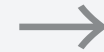
User Persona

Mendefinisikan target pelanggan.



Lean Canvas

Blueprint bisnis 1 halaman.



Value Prop.

Menentukan keunikan solusi.



Hari 3: Prototype & Pitch Deck

Mengubah konsep menjadi presentasi yang siap diuji di hadapan investor.

- ⚙️ Prototype: Membangun versi sederhana produk.
- 📄 Pitch Deck: Struktur presentasi 3 menit.
- 💬 Umpan Balik: Review langsung dari mentor.



04

12 Minggu Mentoring

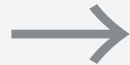
Minggu 1-2: Customer Discovery

Validasi problem-solution fit dengan turun langsung ke lapangan.



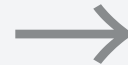
Wawancara

Minimal 30 calon pelanggan



Journey Map

Analisis hasil & identifikasi pain point



Fokus

Tentukan masalah utama untuk dipecahkan

Minggu 3-4: Concept Development

Mengubah wawasan menjadi konsep produk yang siap diuji.

- ☰ MVP Feature List: Daftar fitur minimum untuk solusi awal.
- 🏠 A/B Testing: Menguji preferensi pengguna pada dua versi konsep.
- ✂️ Prototyping Tools: Gunakan Figma/Bubble untuk percepat pembuatan.



Minggu 5-7: Strategi Pasar & Pra-Peluncuran



Segmentasi & Positioning

Menentukan target pasar dan posisi unik.



Harga & Saluran

Strategi penetapan harga dan distribusi.






Beta Testing

Uji coba tertutup dan analisis metrik (CAC, LTV).



Minggu 8-11: Masuk Pasar & Iterasi

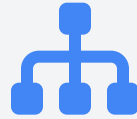
Produk diluncurkan secara terbatas dengan fokus pada iterasi cepat berdasarkan data.

-  Launch Terbatas: Memasuki pasar secara hati-hati.
-  Analisis Mingguan: Sprint planning dan prioritas backlog.
-  Pivot Jika Perlu: Pastikan product-market fit.

Minggu 12: Membangun Pondasi Perusahaan



Rencana Pendanaan



Struktur Tim



Legalitas Usaha

Transformasi startup menjadi perusahaan yang sustain.



05

Demo Day & Evaluasi

Puncak Acara: Demo Day

Peserta mempresentasikan investor deck di depan panel juri untuk memperebutkan hadiah dan akses pendanaan.

Pitch 5 Menit: Presentasi singkat dan tanya jawab.

Kriteria Penilaian: Inovasi, skalabilitas, dampak, tim, profitabilitas.

Hadiah: Booth penjualan di kampus dan akses pendanaan.



Tiga Level Evaluasi Program

Level 1: Reaction

Survei kepuasan &
wawancara.

Level 2: Learning

Pre-post test pengetahuan.

Level 3: Behavior

Evaluasi mentor & financial
journaling.

Evaluasi komprehensif untuk memastikan perubahan perilaku yang nyata.



THANK
YOU

