

**LAPORAN AKHIR
PROGRAM WIRAUSAHA MERDEKA**



Disusun oleh :
YOKI JATI PERKASA
21110610
STMIK MARDIRA INDONESIA

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
TAHUN 2024**

Daftar Isi

| | |
|--|-----------|
| BAB I PENDAHULUAN..... | 4 |
| 1.1. Latar Belakang..... | 4 |
| 1.2. Tujuan Program | 5 |
| BAB II PRE-IMMERSION | 6 |
| 2.1. Kegiatan Pembekalan..... | 6 |
| 2.2. Hasil Pre-Immersion | 7 |
| 2.3. Output kegiatan Pre-Immersion..... | 14 |
| BAB III IMMERSION | 16 |
| 3.1. Deskripsi Kegiatan Immersion..... | 16 |
| 3.1.1 Tahap Pembekalan (Hari 1-2)..... | 16 |
| 3.1.2 Tahap Observasi dan Analisis (Hari 3-4)..... | 16 |
| 3.1.3 Tahap Pengembangan Solusi (Hari 5-6) | 16 |
| 3.1.4 Tahap Presentasi dan Evaluasi (Hari 7) | 16 |
| 3.2. Implementasi Model Bisnis | 17 |
| 3.3. Kolaborasi dengan UKM | 18 |
| 3.4. Hasil Immersion..... | 20 |
| 3.5. Kendala yang Dihadapi..... | 21 |
| BAB IV POST-IMMERSION | 24 |
| 4.1. Demo Day | 24 |
| 4.2. Pengembangan Lanjutan | 25 |
| 4.3. Refleksi Pengalaman..... | 27 |
| 4.4. Laporan Penggunaan Anggaran..... | 28 |
| BAB V EVALUASI PROGRAM..... | 31 |
| 5.1. Dampak Program | 31 |
| 5.2. Kendala dalam Pelaksanaan..... | 32 |
| 5.3. Solusi dan Perbaikan..... | 33 |
| BAB VI KESIMPULAN DAN REKOMENDASI..... | 35 |
| 6.1. Kesimpulan | 35 |
| 6.2. Rekomendasi / Saran untuk Keberlanjutan Program | 36 |
| LAMPIRAN..... | 38 |
| Logbook Mingguan..... | 38 |
| Logbook Mentoring | 38 |

PitchDeck..... 38

Tugas BMC..... 38

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Program Wirausaha Merdeka (WMK) yang diselenggarakan oleh Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset dan Teknologi melalui program Kampus Merdeka memberikan kesempatan berharga bagi mahasiswa untuk mengembangkan jiwa kewirausahaan dan membangun bisnis yang inovatif. Pemilihan Universitas Katolik Parahyangan (Unpar) sebagai tempat mengikuti program WMK didasari oleh beberapa pertimbangan penting.

Pertama, UNPAR memiliki program PEAK (Parahyangan Entrepreneurs Accelerator & Kickstarter) yang menyediakan ekosistem kewirausahaan yang komprehensif. Program ini dirancang dengan visi "PEAK the growth of Next Gen Entrepreneurs for Society" yang sejalan dengan tujuan pengembangan startup digital Klik Sewa yang ingin memberikan solusi praktis bagi masyarakat dalam hal penyewaan barang, kendaraan, properti, dan elektronik.

Kedua, UNPAR memiliki track record yang kuat dalam melahirkan entrepreneur sukses, yang dibuktikan dengan keberhasilan para alumni dalam berbagai bidang bisnis. Hal ini tercermin dari berbagai alumni sukses yang kini menjadi bagian dari ekosistem mentor program, seperti yang terlihat dari daftar potensial edukator dan mentor yang berkualitas dari berbagai industri.

Ketiga, fasilitas dan dukungan yang ditawarkan UNPAR melalui program WMK sangat komprehensif, mencakup:

- Konversi 20 SKS
- Pendampingan bisnis dari praktisi bisnis berpengalaman
- Pendanaan untuk pembuatan prototipe produk
- Sertifikasi kewirausahaan BNSP
- Kesempatan bertemu dengan Angel Investor
- Pendampingan dalam pengurusan legalitas bisnis
- Fasilitas pendaftaran merek

Ide bisnis Klik Sewa lahir dari pengamatan terhadap peluang dalam ekonomi berbagi (sharing economy) yang semakin berkembang di Indonesia. Platform ini dirancang untuk memfasilitasi transaksi penyewaan peer-to-peer, memungkinkan masyarakat untuk mengoptimalkan aset yang dimiliki sekaligus memberikan akses lebih luas bagi mereka yang membutuhkan berbagai barang atau properti secara temporer. Konsep ini sejalan dengan prinsip sustainable development yang juga menjadi fokus program WMK UNPAR.

Melalui program WMK di UNPAR, diharapkan Klik Sewa dapat berkembang menjadi solusi teknologi yang tidak hanya menguntungkan secara bisnis, tetapi juga memberikan dampak positif bagi masyarakat dalam mengoptimalkan penggunaan sumber daya yang ada.

1.2. Tujuan Program

Program Wirausaha Merdeka UNPAR diikuti dengan beberapa tujuan strategis sebagai berikut:

1. Pengembangan Kompetensi Kewirausahaan
 - Memperoleh pemahaman mendalam tentang fondasi kewirausahaan melalui modul Founder's Foundations
 - Mengasah kemampuan dalam mengidentifikasi dan memvalidasi peluang bisnis yang sustainable
 - Mengembangkan kemampuan dalam merancang dan mengoperasikan model bisnis yang efektif
 - Meningkatkan pemahaman tentang aspek finansial dan operasional bisnis
2. Pengembangan Produk dan Validasi Pasar
 - Mengembangkan prototipe Aplikasi Klik Sewa dengan pendanaan dan pendampingan dari program
 - Melakukan validasi produk dan market fit melalui riset pasar yang terstruktur
 - Memahami dan mengimplementasikan metrik-metrik yang tepat dalam pengembangan produk digital
 - Mengoptimalkan strategi pemasaran dan sales untuk mencapai target pasar yang ditentukan
3. Membangun Jaringan dan Mentorship
 - Mendapatkan akses ke jaringan mentor dan praktisi bisnis berpengalaman
 - Memperoleh guidance dari para entrepreneur sukses yang menjadi bagian dari ekosistem UNPAR
 - Membangun koneksi dengan potensial investor dan mitra bisnis
 - Berinteraksi dengan sesama founder dalam program untuk berbagi pengalaman dan pembelajaran
4. Aspek Legal dan Bisnis
 - Memperoleh pemahaman komprehensif tentang aspek legal dalam menjalankan startup
 - Mendapatkan pendampingan dalam pengurusan NIB dan badan hukum bisnis
 - Memahami proses dan mendapatkan bantuan dalam pendaftaran merek
 - Memperoleh sertifikasi kewirausahaan BNSP yang diakui secara nasional
5. Pengembangan Bisnis Berkelanjutan
 - Mengimplementasikan prinsip sustainable development dalam model bisnis Klik Sewa
 - Menciptakan dampak sosial positif melalui konsep ekonomi berbagi
 - Membangun bisnis yang tidak hanya menguntungkan secara finansial tetapi juga memberikan nilai tambah bagi masyarakat
 - Mengembangkan strategi pertumbuhan bisnis jangka panjang yang berkelanjutan
6. Konversi Akademik
 - Mendapatkan konversi 20 SKS melalui program yang terintegrasi dengan kurikulum
 - Memperoleh pengalaman praktis yang melengkapi pembelajaran teoritis di kampus
 - Mengaplikasikan pengetahuan akademik dalam pengembangan bisnis nyata

Tujuan-tujuan ini disusun dengan mempertimbangkan kerangka program PEAK UNPAR yang komprehensif dan selaras dengan visi pengembangan startup Klik Sewa sebagai solusi teknologi yang bermanfaat bagi masyarakat.

BAB II

PRE-IMMERSION

2.1. Kegiatan Pembekalan

Tahap Pre-Immersion dalam program Wirausaha Merdeka UNPAR merupakan fase fundamental yang dirancang untuk memberikan pembekalan komprehensif kepada para peserta. Kegiatan pembekalan ini dilaksanakan melalui serangkaian materi yang tersusun sistematis untuk membangun fondasi pengetahuan dan keterampilan dalam pengembangan bisnis.

A. Pelaksanaan Pembekalan

Kegiatan pembekalan dilaksanakan dengan metode pembelajaran yang bervariasi, meliputi:

- Live Class dan Learning Management System (LMS)
- Diskusi dan Workshop interaktif
- Penugasan praktis melalui Business Model Canvas
- Sesi tanya jawab dengan praktisi dan mentor

B. Materi Pembekalan

1. Pembentukan Pola Pikir Wirausaha
 - Founder Mindset: Pemahaman tentang karakteristik dan mindset yang diperlukan sebagai seorang founder
 - Pengenalan tantangan dan peluang dalam membangun startup
 - Pengembangan resiliensi dan kemampuan adaptasi dalam berwirausaha
2. Pengembangan Ide dan Validasi Bisnis
 - Innovating Business Ideas: Teknik mengidentifikasi dan mengembangkan ide bisnis inovatif
 - Market Research: Metodologi penelitian pasar dan analisis kompetitor
 - Developing Good Product & USP: Pengembangan produk dan penetapan nilai unik
3. Strategi Pemasaran dan Branding
 - Techniques for Branding: Pembentukan identitas brand yang kuat
 - Marketing & Sales Strategy: Pengembangan strategi pemasaran yang efektif
 - Digital Marketing Implementation: Pemanfaatan platform digital untuk pemasaran
4. Pengembangan Bisnis
 - Business Growth Planning: Perencanaan pertumbuhan bisnis berkelanjutan
 - Market Expansion Plan: Strategi ekspansi dan penetrasi pasar
 - Prototype & Testing: Metodologi pengembangan dan pengujian produk
5. Model Bisnis dan Legalitas
 - Business Model Canvas: Pemetaan komprehensif model bisnis
 - Legalitas: Aspek hukum dan regulasi dalam pendirian usaha
 - MVP & Product Market-Fit: Pengembangan produk minimal yang viable
6. Pitching dan Investasi
 - How to Pitch to Investor: Teknik presentasi bisnis yang efektif

- Valuasi Bisnis: Pemahaman dasar valuasi startup

C. Implementasi Pembelajaran

Setiap materi pembekalan diikuti dengan penugasan praktis berupa pengisian Business Model Canvas, yang membantu peserta untuk:

- Menganalisis setiap komponen bisnis secara terstruktur
- Mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan model bisnis
- Merencanakan strategi pengembangan yang tepat
- Memvalidasi asumsi bisnis dengan data konkret

Melalui kegiatan pembekalan ini, peserta tidak hanya mendapatkan pengetahuan teoritis tetapi juga pemahaman praktis yang dapat langsung diimplementasikan dalam pengembangan startup Klik Sewa. Setiap sesi pembelajaran dirancang untuk saling melengkapi dan membangun pemahaman komprehensif tentang aspek-aspek penting dalam membangun bisnis yang berkelanjutan.

2.2. Hasil Pre-Immersion

Selama fase Pre-Immersion, pemahaman mendalam tentang model bisnis Klik Sewa dikembangkan melalui pengisian dan analisis Business Model Canvas (BMC). Berikut adalah hasil analisis komprehensif dari setiap elemen BMC:

1. Innovating Business Ideas

1. Identifikasi Target Pasar

- Usia 18-45 tahun di area perkotaan
- Pengguna aktif aplikasi layanan digital
- Mahasiswa, pekerja lepas, keluarga muda
- Pemilik barang potensial untuk disewakan
- Individu dengan keterbatasan ruang (apartemen)

2. Analisis Perilaku Pasar

- Tren konsumtif namun mengarah ke gaya hidup minimalis
- Familiar dengan ekonomi berbagi (sharing economy)
- Mencari solusi ekonomis untuk kebutuhan temporer

3. Permasalahan yang Ditemukan

- Peralatan rumah tangga dengan frekuensi penggunaan rendah
- Keterbatasan ruang penyimpanan
- Tingginya biaya kepemilikan barang

4. Kapabilitas Internal

- Kemampuan pengembangan aplikasi user-friendly
- Pemahaman digital marketing
- Pengetahuan proses bisnis
- Sumber daya teknologi dan finansial

5. Solusi yang Dikembangkan

- Platform digital terpusat untuk penyewaan barang
- Sistem pencarian berbasis lokasi

- Fitur review dan rating terintegrasi
 - Sistem pembayaran digital
6. Model Monetisasi
- Komisi per transaksi
 - Layanan promosi premium
 - Kemitraan strategis dengan penyedia layanan

2. Market Research

Analisis pasar untuk Klik Sewa dilakukan melalui beberapa metode komprehensif yang mencakup analisis PESTLE dan Porter Five Forces untuk memahami lingkungan bisnis, serta segmentasi pasar dan analisis kompetitor untuk memahami target market dan posisi kompetitif.

1. Hasil Analisis Lingkungan Bisnis
 - Politik: Dukungan pemerintah terhadap UMKM dan digitalisasi memberikan peluang
 - Ekonomi: Pemulihan ekonomi post-pandemi mendorong pertumbuhan sharing economy
 - Sosial: Tren gaya hidup minimalis dan ekonomi berbagi semakin meningkat
 - Teknologi: Penetrasi smartphone dan internet yang tinggi mendukung platform digital
 - Legal: Peraturan e-commerce dan perlindungan konsumen menjadi pertimbangan utama
 - Lingkungan: Mendukung pengurangan konsumsi dan keberlanjutan
2. Identifikasi Target Market
 - Demografis: Usia 25-45 tahun di area perkotaan
 - Psikografis: Menyukai gaya hidup minimalis dan efisiensi
 - Perilaku: Pengguna aktif aplikasi layanan digital
 - Geografis: Fokus pada daerah perkotaan dan perumahan
3. Analisis Persaingan
 - Kompetitor langsung: Platform marketplace existing
 - Diferensiasi: Fokus khusus pada layanan penyewaan
 - Keunggulan kompetitif: Platform terintegrasi dengan sistem verifikasi dan jaminan keamanan
4. Market Size
 - TAM: Seluruh pengguna aplikasi digital di Indonesia
 - SAM: Pengguna di kota-kota besar dengan kebutuhan penyewaan
 - SOM: Fokus awal pada area Jabodetabek dan kota-kota besar lainnya
5. Validasi Kebutuhan Pasar
 - Pain points yang teridentifikasi menunjukkan kebutuhan nyata akan platform penyewaan
 - Peluang besar dalam menghubungkan pemilik barang dengan penyewa potensial
 - Tren ekonomi berbagi mendukung model bisnis yang diusulkan

3. Developing Good Product & USP

1. Analisis Produk Utama

- Platform penyewaan digital yang menghubungkan pemilik barang dengan penyewa
 - Fokus pada tiga kategori utama: peralatan rumah tangga, alat pesta/acara, dan peralatan fotografi/videografi
 - Desain intuitif dengan fitur pencarian berbasis lokasi dan kategori
2. Unique Selling Proposition (USP) Functional:
- Sistem pencarian terintegrasi dengan filter kategori dan lokasi
 - Verifikasi pengguna dan sistem rating untuk keamanan transaksi
 - Platform all-in-one untuk berbagai kebutuhan penyewaan
- Economic:
- Biaya sewa kompetitif dengan margin 27%
 - Layanan antar-jemput gratis untuk mengoptimalkan nilai
 - Sistem pembayaran yang fleksibel dan aman
- Emotional:
- Memberikan rasa aman dengan sistem verifikasi dan asuransi
 - Pengalaman penyewaan yang mudah dan menyenangkan
 - Komunitas pengguna yang aktif memberikan ulasan dan rekomendasi
3. Value Proposition
- Brand: Platform penyewaan yang fokus pada UMKM dan individu
 - Kompetitor: Berbeda dari OLX yang lebih umum, Klik Sewa spesifik untuk penyewaan
 - Diferensiasi:
 - Harga terjangkau dengan sistem pembayaran yang aman
 - Kemudahan penggunaan dengan interface yang user-friendly
 - Jaminan kualitas barang dan keamanan transaksi
4. Techniques for Branding, Marketing & Sales
1. Strategi Branding
- Positioning yang jelas: Platform penyewaan barang yang terpercaya dan fokus pada segmen UMKM
 - Brand Identity:
 - Logo dan warna yang modern mencerminkan teknologi
 - Tagline "PEAK the growth of Next Gen Entrepreneurs for Society"
 - Tone komunikasi: Professional namun tetap ramah
2. Marketing Strategy
- Channel Marketing:
 - Inbound: SEO optimization, content marketing, email marketing
 - Outbound: Google Ads, social media ads, influencer marketing
 - Marketing Funnel:
 - Awareness: Iklan media sosial dan optimasi SEO
 - Consideration: Testimoni dan konten edukatif
 - Conversion: Proses sewa yang mudah dan transparan
 - Loyalty: Program membership dan reward
 - Advocacy: Program referral dan user-generated content

3. Sales Strategy

- Target Market:
 - Demografis: Usia 25-45 tahun dengan pendapatan Rp 1-10 juta
 - Psikografis: Praktis dan tech-savvy
 - Perilaku: Pengguna aktif aplikasi digital
- Value Proposition:
 - Kemudahan akses ke berbagai barang
 - Harga yang terjangkau
 - Sistem yang aman dan terpercaya
- Channels:
 - Website dan aplikasi mobile
 - Customer service 24/7
 - Media sosial

4. Rencana Implementasi

- Timeline peluncuran fitur bertahap
- Program promo dan diskon untuk early adopters
- Ekspansi bertahap ke berbagai kota besar
- Pengembangan fitur berdasarkan feedback pengguna

5. Managing Business & Operation

1. Business Mapping A. Input:

- Pendaftaran pengguna (penyewa dan pemilik barang)
- Kategorisasi barang sewa
- Informasi dasar pengguna (nama, alamat, metode pembayaran)

Process:

- Pencarian dan pemesanan barang
- Verifikasi detail produk
- Sistem pembayaran terintegrasi
- Persiapan dan pengiriman barang
- Pengembalian barang
- Sistem review dan feedback

Output:

- Konfirmasi transaksi
- Pendapatan penyewa
- Kepuasan pelanggan

2. Aspek Operasional

- Sistem manajemen stok yang efisien
- Platform teknologi yang user-friendly
- Layanan pelanggan responsif
- Quality control barang sewaan
- Manajemen pengiriman dan pengembalian

3. Human Resources

- Struktur organisasi yang jelas
- Sistem rekrutmen berbasis kompetensi

- Program pengembangan karyawan
 - Kebijakan gaji dan benefit kompetitif
 - Budaya kerja yang mendukung inovasi
4. Sistem Pengendalian
- Monitoring transaksi real-time
 - Evaluasi kinerja berkala
 - Sistem keamanan data
 - Manajemen risiko operasional
 - Penanganan keluhan pelanggan
6. Business Growth Planning
1. Key Performance Metrics
- Net Promoter Score (NPS):
 - Promoter: Pelanggan yang puas dan merekomendasikan Klik Sewa
 - Passive: Pelanggan yang cukup puas tapi belum mau merekomendasikan
 - Detractor: Pelanggan yang tidak puas atau memberikan ulasan negatif
 - Conversion Rate:
 - Target: 5% dari total pengunjung menjadi pengguna aktif
 - Fokus pada optimasi proses checkout dan user experience
2. Growth Plan Categories
- Product Manager:
 - Mengembangkan Customer Retention Rate
 - Mengoptimalkan Customer Lifetime Value
 - Mengelola pengembangan fitur produk
 - Marketing Specialist:
 - Meningkatkan conversion rate
 - Mengelola Cost per Acquisition (CPA)
 - Melakukan kampanye digital marketing
 - Customer Service:
 - Mengelola NPS dan customer satisfaction
 - Meningkatkan kualitas layanan pelanggan
3. Target & Activities Target Tahun X:
- Peningkatan pengguna aktif 50%
 - Conversion rate 10%
 - Customer retention 60%
 - On-time delivery 95%
 - NPS minimal 70
- Target Tahun Y:
- Ekspansi pasar nasional
 - Peningkatan pengguna aktif 70%
 - Conversion rate 12%
 - Customer retention 65%
 - Pertumbuhan pendapatan 40%

7. Prototype & Testing

1. Experiment Canvas A. Riskiest Assumption:

- Permintaan penyewaan barang yang konsisten
- Asumsi adanya permintaan stabil dari masyarakat untuk menyewa vs membeli

Falsifiable Hypothesis:

- We believe that: Penawaran promosi diskon 15% untuk pengguna pertama
- Will drive: Peningkatan pengguna baru sebesar 20%
- Within: 2 bulan

2. Experiment

Setup

Validasi Kebutuhan Pasar:

- Mengukur: Kebutuhan barang yang sering disewa, alasan, dan frekuensi
- Waktu: Dua tahap (pre dan post prototipe)

Uji Pengalaman Pengguna:

- Mengukur: Navigasi, durasi proses, kesulitan, kepuasan
- Frekuensi: Tiga kali (prototipe, revisi, final)

Eksperimen Konversi:

- Mengukur: Rasio konversi pengunjung ke pengguna aktif
- Periode: 3-6 bulan dengan berbagai taktik

3. Results

Kuantitatif:

- Peningkatan 25% bulan pertama
- Menurun ke 15% bulan kedua
- Menurun ke 10% bulan ketiga
- Retensi pelanggan 12%

Kualitatif:

- 60% lebih suka menyewa barang jarang pakai
- 40% memilih membeli barang sering pakai

4. Next Steps:

- Platform dapat diperluas dengan kategori baru
- Peningkatan jumlah supplier
- Perbaikan harga dan UX jika ada kesenjangan
- Optimasi strategi pemasaran

8. MVP & Product Market-Fit

1. Product/Market Fit Canvas

Customer Segment:

- Wirausahawan yang ingin scale up bisnis
- Mahasiswa yang butuh mobilisasi
- Traveler yang ingin hemat biaya
- Event organizer & perencana acara

Problems & Needs:

- Sulitnya menjangkau barang sewa
- Sulitnya mobilitas
- Sulitnya memasarkan barang sewa

- Membutuhkan platform informasi

Key Features:

- Platform user-friendly
- Katalog produk lengkap dan terperinci
- Durasi sewa fleksibel
- Sistem pengiriman efisien

2. Value Proposition Canvas

Products and Services:

- Peralatan Rumah Tangga
- Elektronik dan Gadget
- Furniture
- Peralatan Olahraga & Outdoor
- Peralatan Acara

Pain Relievers:

- Harga sewa terjangkau
- Jaminan kualitas
- Syarat sewa fleksibel
- Pengiriman cepat
- Pilihan produk beragam

Gain Creators:

- Kenyamanan platform online
- Dukungan pengguna
- Pembaruan ketersediaan barang
- Program loyalitas

3. Metrik Kunci:

- Net Promoter Score (NPS) untuk mengukur rekomendasi
- Conversion Rate untuk mengukur efektivitas platform
- On-Time Delivery Rate untuk kualitas layanan

9. Market Expansion Plan

1. Market Analysis (TAM-SAM-SOM)

- TAM (Total Addressable Market):
 - Target: Semua traveler global yang butuh sewa barang
 - Ukuran Pasar: Industri perjalanan global bernilai \$8 triliun
 - Estimasi TAM: Miliaran dolar (1-2% wisatawan perlu barang sewaan)
- SAM (Serviceable Available Market):
 - Target: Traveler domestik dan internasional di Indonesia
 - Ukuran: 1-2% dari 300 juta perjalanan domestik dan 16 juta wisatawan internasional
 - Nilai: Jutaan dolar
- SOM (Serviceable Obtainable Market):
 - Target: Wisatawan di Bali dan Yogyakarta (1-2 tahun pertama)
 - Ukuran: 5-10% dari SAM
 - Potensi: Ratusan ribu hingga jutaan dolar

2. Target Market Segmentation

Demographics:

- Usia: 30 tahun
- Jenis Kelamin: Laki-laki dan perempuan
- Pendidikan: Sarjana (S1)
- Pekerjaan: Traveler, pekerja jarak jauh
- Penghasilan: 7.500.000/bulan
- Status: Single

Psychographics:

- Hidup praktis dan menyukai penyewaan
- Mengutamakan solusi hemat biaya
- Fleksibilitas tinggi
- Suka bepergian

3. Positioning Strategy

- High Quality: Menawarkan barang sewa berkualitas dan terawat
- Low Price: Harga terjangkau untuk penggunaan jangka pendek
- Value Proposition: Kombinasi kualitas dan harga yang sesuai untuk traveler

2.3. Output kegiatan Pre-Immersion

Selama masa pre-immersion untuk pengembangan Klik Sewa, kami telah melakukan serangkaian analisis dan pembelajaran yang menghasilkan pemahaman komprehensif tentang prospek bisnis penyewaan barang berbasis platform digital.

Dalam pengembangan ide bisnis, kami berhasil mengidentifikasi adanya kebutuhan yang signifikan di masyarakat untuk layanan penyewaan barang yang mudah diakses dan terpercaya. Target pasar utama kami adalah kelompok usia 25-45 tahun yang tinggal di daerah perkotaan, dengan karakteristik familiar terhadap teknologi dan memiliki kebutuhan akan barang-barang yang tidak perlu dimiliki secara permanen. Analisis perilaku pasar menunjukkan adanya pergeseran preferensi konsumen menuju gaya hidup minimalis dan ekonomi berbagi, yang mendukung model bisnis Klik Sewa.

Melalui riset pasar yang mendalam, kami menemukan bahwa industri penyewaan barang memiliki potensi yang besar namun masih terfragmentasi. Analisis PESTLE menunjukkan adanya dukungan dari faktor eksternal, seperti kebijakan pemerintah yang mendukung digitalisasi UMKM dan tren ekonomi yang mendorong efisiensi penggunaan sumber daya. Porter Five Forces analysis mengungkapkan bahwa meskipun ada ancaman dari kompetitor dan produk substitusi, masih terdapat ruang yang signifikan untuk diferensiasi melalui teknologi dan layanan yang superior.

Dalam aspek pengembangan produk, kami telah merancang platform yang berfokus pada pengalaman pengguna yang mulus dan aman. Value Proposition Canvas kami menunjukkan bahwa Klik Sewa dapat menyelesaikan pain points utama pengguna seperti kesulitan akses, keamanan transaksi, dan efisiensi biaya. Product/Market Fit divalidasi melalui serangkaian pengujian dan feedback dari potential users, yang mengarah pada pengembangan MVP dengan fitur-fitur esensial yang dibutuhkan pasar.

Strategi pemasaran dan penjualan yang kami kembangkan bersifat multi-channel, mengkombinasikan pendekatan digital dan konvensional. Marketing Mix (7P) kami dirancang untuk memaksimalkan penetrasi pasar dengan tetap memperhatikan efisiensi biaya. Customer journey telah dipetakan dengan detail, dari awareness hingga advocacy, dengan fokus khusus pada touchpoints yang kritis untuk konversi dan retensi pelanggan.

Dari sisi operasional bisnis, kami telah menyusun struktur organisasi yang ramping namun efektif, dengan pembagian peran dan tanggung jawab yang jelas. Analisis finansial menunjukkan prospek yang menjanjikan, dengan perhitungan BEP yang realistis dan proyeksi ROI yang atraktif. Pemilihan bentuk badan usaha telah mempertimbangkan aspek legal dan kebutuhan pengembangan bisnis jangka panjang.

Rencana pertumbuhan Klik Sewa disusun secara bertahap, dimulai dari penetrasi pasar di kota-kota besar kemudian ekspansi ke daerah potensial lainnya. Analisis TAM-SAM-SOM memberikan gambaran jelas tentang potensi pasar yang dapat digarap, dengan strategi scaling yang terukur dan berbasis data. Pengembangan kemitraan strategis dengan berbagai stakeholder telah diidentifikasi sebagai faktor kunci kesuksesan ekspansi.

Keseluruhan hasil pre-immersion ini memberikan landasan yang kokoh bagi pengembangan Klik Sewa ke depan. Kami telah mengidentifikasi peluang pasar yang jelas, merancang solusi yang tepat sasaran, dan menyusun strategi eksekusi yang terukur. Pemahaman mendalam tentang dinamika pasar dan kebutuhan konsumen yang diperoleh selama fase ini akan menjadi panduan berharga dalam pengembangan bisnis selanjutnya.

BAB III

IMMERSION

3.1. Deskripsi Kegiatan Immersion

Kegiatan Immersion dilaksanakan selama 7 hari di Saung Angklung Udjo dengan fokus pada analisis dan implementasi model bisnis kerjasama antara Saung Angklung Udjo dan PT Pos Indonesia, khususnya terkait pengembangan dan implementasi aplikasi PosPay. Berikut adalah rincian kegiatan yang dilakukan selama masa Immersion:

3.1.1 Tahap Pembekalan (Hari 1-2)

1. Orientasi dan Pengenalan
 - Pengenalan struktur organisasi Saung Angklung Udjo
 - Pemahaman visi dan misi kerjasama dengan PT Pos Indonesia
 - Pengenalan produk dan layanan hasil kerjasama kedua institusi
2. Pembekalan Materi
 - Pembelajaran mendalam tentang sistem PosPay
 - Pemahaman integrasi sistem antara Saung Angklung Udjo dan PT Pos Indonesia
 - Analisis kebutuhan pengguna dan potensi pengembangan

3.1.2 Tahap Observasi dan Analisis (Hari 3-4)

1. Observasi Lapangan
 - Pengamatan langsung implementasi PosPay di Saung Angklung Udjo
 - Analisis alur transaksi dan interaksi pengguna
 - Identifikasi kendala dan peluang pengembangan
2. Pengumpulan Data
 - Wawancara dengan pengguna PosPay
 - Dokumentasi proses bisnis
 - Analisis feedback pengguna

3.1.3 Tahap Pengembangan Solusi (Hari 5-6)

1. Brainstorming dan Perencanaan
 - Diskusi tim untuk pengembangan solusi
 - Penyusunan rekomendasi perbaikan sistem
 - Pembuatan prototype solusi
2. Implementasi
 - Pengembangan konsep perbaikan sistem
 - Uji coba solusi dalam skala terbatas
 - Evaluasi dan penyempurnaan

3.1.4 Tahap Presentasi dan Evaluasi (Hari 7)

1. Persiapan Pitching
 - Penyusunan materi presentasi
 - Pembuatan deck presentasi

- Persiapan demo solusi
- 2. Presentasi Akhir
 - Pemaparan hasil analisis dan solusi
 - Demonstrasi prototype
 - Sesi tanya jawab dengan stakeholders
- 3. Evaluasi dan Feedback
 - Penerimaan masukan dari pembimbing
 - Diskusi tindak lanjut implementasi
 - Penyusunan rekomendasi final

3.1.5 Hasil dan Pencapaian

1. Deliverables:
 - Dokumen analisis sistem PosPay
 - Rekomendasi perbaikan dan pengembangan
- Pembelajaran:
- Pemahaman mendalam tentang integrasi sistem pembayaran digital
 - Pengalaman dalam pengembangan solusi teknologi untuk UKM
 - Peningkatan kemampuan analisis dan problem-solving
 - Pengembangan soft skills dalam kerja tim dan presentasi

Kegiatan Immersion ini memberikan pengalaman berharga dalam memahami implementasi teknologi dalam konteks bisnis UKM, khususnya dalam kerjasama antara institusi budaya dan layanan publik. Melalui kegiatan ini, kami dapat mengembangkan solusi yang relevan untuk meningkatkan efektivitas sistem PosPay dalam mendukung operasional Saung Angklung Udjo.

3.2. Implementasi Model Bisnis

Selama fase immersion di Saung Angklung Udjo, kami mempelajari model bisnis yang diterapkan oleh mitra UKM tersebut, khususnya dalam kerjasamanya dengan PT Pos Indonesia. Model bisnis yang dipelajari ini kemudian diaplikasikan dalam pengembangan rencana bisnis Klik Sewa.

Model bisnis Saung Angklung Udjo dalam kerjasamanya dengan PT Pos Indonesia dapat digambarkan sebagai berikut:

- Segmen Pelanggan: Wisatawan domestik dan mancanegara, pecinta seni dan budaya, lembaga pendidikan, serta perusahaan yang mencari tempat untuk kegiatan outbound atau team building.
- Proposisi Nilai: Saung Angklung Udjo menawarkan pengalaman budaya yang unik melalui pertunjukan seni angklung dan workshop, sementara PT Pos Indonesia menyediakan layanan logistik dan keuangan. Produk prangko prisma menjadi jembatan yang menghubungkan seni dan teknologi.

- Saluran: Penjualan tiket pertunjukan, penjualan produk kerajinan, penyewaan tempat, dan aplikasi Pospay sebagai saluran utama.
- Hubungan Pelanggan: Interaksi langsung selama pertunjukan dan workshop, serta hubungan transaksional melalui aplikasi Pospay.
- Arus Pendapatan: Penjualan tiket pertunjukan, produk kerajinan, penyewaan tempat, penjualan prangko prisma, dan biaya transaksi Pospay.
- Sumber Daya Utama: Keahlian seni pertunjukan angklung, jaringan distribusi, dan infrastruktur teknologi.
- Aktivitas Kunci: Produksi alat musik angklung dan kerajinan, pemasaran, penyelenggaraan pertunjukan, pengembangan aplikasi Pospay.
- Kemitraan Utama: Kerjasama inti antara Saung Angklung Udjo dan PT Pos Indonesia.
- Struktur Biaya: Biaya produksi, gaji karyawan, biaya pemasaran, pemeliharaan fasilitas.

Dengan mempelajari model bisnis tersebut, kami mendapatkan wawasan berharga tentang bagaimana mengintegrasikan nilai budaya dengan teknologi modern dalam sebuah kerjasama yang saling menguntungkan. Beberapa pelajaran yang dapat diaplikasikan dalam rencana bisnis Klik Sewa antara lain:

1. Menggabungkan nilai tambah unik dari masing-masing mitra untuk menciptakan proposisi nilai yang kuat. Dalam hal ini, Klik Sewa dapat berkolaborasi dengan mitra strategis untuk menawarkan layanan penyewaan yang terintegrasi dengan nilai tambah lainnya.
2. Memanfaatkan teknologi digital untuk meningkatkan jangkauan pasar dan efisiensi operasional. Aplikasi Pospay menjadi inspirasi bagi Klik Sewa untuk mengembangkan platform digital yang memudahkan transaksi penyewaan.
3. Membangun hubungan pelanggan yang kuat melalui interaksi langsung dan layanan yang personal. Klik Sewa dapat menyediakan dukungan pelanggan yang responsif dan fitur personalisasi untuk meningkatkan kepuasan pengguna.
4. Mengoptimalkan berbagai saluran untuk menjangkau segmen pelanggan yang beragam. Klik Sewa dapat memanfaatkan website, aplikasi mobile, media sosial, dan kemitraan offline untuk memperluas jangkauan pasarnya.
5. Mengelola sumber daya dan aktivitas kunci secara efisien untuk menghasilkan arus pendapatan yang stabil. Klik Sewa perlu fokus pada pengelolaan inventaris, pengembangan platform, dan layanan pelanggan sebagai aktivitas inti.

Dengan menerapkan pelajaran dari model bisnis Saung Angklung Udjo dan PT Pos Indonesia, Klik Sewa dapat mengembangkan model bisnis yang inovatif dan berkelanjutan dalam industri penyewaan.

3.3. Kolaborasi dengan UKM

Kami berkesempatan untuk berkolaborasi secara intensif dengan mitra UKM tersebut. Kegiatan ini bertujuan untuk memperoleh pemahaman mendalam tentang operasional bisnis Saung Angklung Udjo dan mengeksplorasi peluang kolaborasi yang dapat dikembangkan. Berikut adalah uraian aktivitas yang dilakukan selama masa onboarding:

1. Orientasi dan Pengenalan

- Mengikuti sesi orientasi untuk memahami sejarah, visi, dan misi Saung Angklung Udjo.
 - Berkenalan dengan tim manajemen dan staf kunci yang terlibat dalam operasional sehari-hari.
 - Mempelajari struktur organisasi dan peran masing-masing divisi dalam mendukung kegiatan bisnis.
2. Observasi Lapangan
- Melakukan observasi langsung terhadap kegiatan pertunjukan seni angklung dan workshop kerajinan.
 - Mengamati interaksi antara pengunjung, pemandu, dan seniman untuk memahami dinamika layanan.
 - Mempelajari proses penjualan tiket, merchandise, dan transaksi lainnya.
3. Wawancara dan Diskusi
- Melakukan wawancara dengan perwakilan PT Pos Indonesia untuk memahami kerjasama yang terjalin.
 - Berdiskusi dengan tim manajemen Saung Angklung Udjo tentang strategi pemasaran dan pengembangan bisnis.
 - Menggali informasi tentang tantangan yang dihadapi dan potensi perbaikan yang dapat dilakukan.
4. Analisis Bisnis
- Mempelajari laporan keuangan dan kinerja bisnis Saung Angklung Udjo.
 - Menganalisis tren pengunjung, penjualan, dan kepuasan pelanggan.
 - Mengidentifikasi peluang untuk meningkatkan efisiensi operasional dan diversifikasi pendapatan.
5. Pengembangan Ide dan Solusi
- Brainstorming ide-ide inovatif untuk meningkatkan pengalaman pengunjung dan memperluas segmen pasar.
 - Mengajukan rekomendasi untuk mengoptimalkan kerjasama dengan PT Pos Indonesia, misalnya dengan mengintegrasikan sistem pemesanan tiket dengan aplikasi Pospay.
 - Merancang strategi promosi digital untuk menjangkau audiens yang lebih luas.

Melalui aktivitas-aktivitas tersebut, kami memperoleh banyak pembelajaran berharga selama masa onboarding, di antaranya:

- Pemahaman yang lebih dalam tentang model bisnis berbasis seni dan budaya serta potensinya untuk dikembangkan.
- Wawasan tentang pentingnya kolaborasi strategis untuk menciptakan nilai tambah bagi pelanggan.

- Keterampilan analisis bisnis dan pengembangan solusi yang aplikatif.
- Jaringan kontak dengan profesional industri yang berpengalaman.
- Inspirasi untuk mengembangkan bisnis Klik Sewa dengan mengadaptasi praktik-praktik terbaik yang dipelajari.

Secara keseluruhan, kolaborasi dengan Saung Angklung Udjo selama masa onboarding memberikan landasan yang kuat bagi kami untuk menyempurnakan rencana bisnis Klik Sewa dan mempersiapkan peluncuran platform secara matang.

3.4. Hasil Immersion

Tahapan immersion yang dilakukan di Saung Angklung Udjo memberikan hasil yang signifikan bagi pengembangan bisnis Klik Sewa. Berikut adalah uraian hasil yang diperoleh dari masing-masing tahap:

1. Tahap Pembekalan
 - Pemahaman yang lebih mendalam tentang konsep bisnis model canvas, analisis SWOT, dan lean startup.
 - Kemampuan untuk mengidentifikasi dan memvalidasi asumsi bisnis melalui eksperimen terstruktur.
 - Wawasan tentang pentingnya customer discovery dan product-market fit dalam pengembangan produk.
 - Keterampilan presentasi dan pitching yang lebih baik untuk meyakinkan stakeholder potensial.
2. Tahap Onboarding
 - Pembelajaran langsung tentang operasional bisnis seni dan budaya serta potensi pengembangannya.
 - Pemahaman tentang dinamika kerjasama strategis antara dua entitas bisnis yang berbeda (Saung Angklung Udjo dan PT Pos Indonesia).
 - Identifikasi peluang untuk meningkatkan efisiensi operasional dan diversifikasi pendapatan melalui integrasi teknologi.
 - Pengembangan kemampuan analisis bisnis, pemecahan masalah, dan perancangan solusi yang aplikatif.
3. Masukan untuk Perbaikan Rencana Bisnis Berdasarkan hasil immersion, beberapa masukan yang diadaptasi untuk menyempurnakan rencana bisnis Klik Sewa antara lain:
 - a. Penyesuaian proposisi nilai:
 - Menekankan aspek kemudahan, keamanan, dan kepercayaan dalam layanan penyewaan online.
 - Mengintegrasikan fitur-fitur nilai tambah, seperti asuransi, pengiriman, dan dukungan pelanggan.
 - b. Perluasan segmen pasar:
 - Menjangkau segmen pasar yang lebih luas, termasuk individu, keluarga, dan bisnis kecil.

- Mengembangkan kemitraan strategis dengan penyedia layanan komplementer untuk memperluas jangkauan.
- c. Optimalisasi platform digital:
 - Meningkatkan pengalaman pengguna dengan antarmuka yang intuitif dan fitur pencarian yang efisien.
 - Mengintegrasikan sistem pembayaran dan pelacakan yang aman dan andal.
- d. Strategi pemasaran yang lebih fokus:
 - Memanfaatkan saluran pemasaran digital, seperti media sosial, SEO, dan content marketing.
 - Berkolaborasi dengan influencer dan komunitas relevan untuk meningkatkan visibilitas merek.
- e. Penguatan tim dan operasional:
 - Merekrut talenta dengan keahlian di bidang teknologi, pemasaran, dan layanan pelanggan.
 - Membangun sistem manajemen inventaris dan logistik yang efisien untuk mendukung pertumbuhan.

Dengan menerapkan masukan-masukan tersebut, rencana bisnis Klik Sewa menjadi lebih kuat dan siap untuk dieksekusi. Tahapan immersion telah memberikan landasan yang kokoh bagi pengembangan bisnis yang berkelanjutan dan berorientasi pada kebutuhan pelanggan.

3.5. Kendala yang Dihadapi

Dalam melaksanakan proses immersion di Saung Angklung Udjo, terdapat beberapa tantangan dan masalah yang dihadapi, antara lain:

1. Perbedaan Industri
 - a. Saung Angklung Udjo bergerak di industri seni dan budaya, sementara Klik Sewa berfokus pada teknologi penyewaan.
 - b. Perbedaan karakteristik industri menyebabkan beberapa konsep dan praktik bisnis yang dipelajari tidak dapat langsung diterapkan.
 - c. Diperlukan adaptasi dan penyesuaian dalam mengimplementasikan pembelajaran dari Saung Angklung Udjo ke dalam konteks bisnis Klik Sewa.
2. Keterbatasan Waktu
 - a. Proses immersion yang relatif singkat membatasi kemampuan untuk mempelajari semua aspek bisnis secara mendalam.
 - b. Beberapa informasi dan wawasan penting mungkin terlewat karena keterbatasan waktu interaksi dengan tim Saung Angklung Udjo.
3. Akses Informasi yang Terbatas
 - a. Beberapa data bisnis yang sensitif dan rahasia tidak dapat diakses secara penuh oleh tim Klik Sewa.
 - b. Keterbatasan akses informasi ini menghambat analisis yang lebih komprehensif dan pengembangan strategi yang lebih tajam.

4. Perbedaan Skala Bisnis
 - a. Saung Angklung Udjo merupakan bisnis yang sudah mapan dengan skala operasional yang besar, sementara Klik Sewa masih dalam tahap awal pengembangan.
 - b. Perbedaan skala ini menyebabkan beberapa praktik dan strategi yang diterapkan oleh Saung Angklung Udjo mungkin tidak relevan atau tidak dapat langsung direplikasi oleh Klik Sewa.
5. Resistensi Terhadap Perubahan
 - a. Beberapa anggota tim Saung Angklung Udjo mungkin memiliki keengganan terhadap perubahan dan inovasi yang diusulkan oleh tim Klik Sewa.
 - b. Resistensi ini dapat menghambat implementasi ide-ide baru dan perbaikan proses yang diperlukan.

Saran untuk Optimalisasi Program Immersion: Untuk meningkatkan efektivitas program immersion bagi startup teknologi seperti Klik Sewa, beberapa saran yang dapat dipertimbangkan adalah:

1. Kolaborasi dengan UKM Teknologi
 - a. Menjalin kemitraan dengan UKM yang secara spesifik bergerak di industri teknologi, seperti e-commerce, logistik, atau pengembangan aplikasi.
 - b. Kolaborasi dengan UKM teknologi akan memberikan wawasan yang lebih relevan dan aplikatif bagi pengembangan bisnis Klik Sewa.
2. Program Immersion yang lebih Terstruktur
 - a. Merancang program immersion dengan jadwal dan agenda yang lebih terstruktur, mencakup sesi pembelajaran, diskusi tematik, dan proyek kolaboratif.
 - b. Struktur yang lebih jelas akan membantu mengoptimalkan waktu dan memastikan pencapaian tujuan pembelajaran yang ditetapkan.
3. Akses Data dan Informasi yang Lebih Luas
 - a. Bekerjasama dengan UKM mitra untuk menyediakan akses yang lebih luas ke data dan informasi bisnis yang relevan.
 - b. Menandatangani perjanjian kerahasiaan (NDA) untuk melindungi informasi sensitif sembari memungkinkan analisis yang lebih mendalam.
4. Pendampingan oleh Mentor yang Berpengalaman
 - a. Menugaskan mentor yang berpengalaman di industri teknologi untuk mendampingi tim Klik Sewa selama proses immersion.
 - b. Mentor dapat memberikan bimbingan, berbagi pengalaman, dan membantu menjembatani kesenjangan antara pembelajaran dari UKM mitra dengan penerapannya di Klik Sewa.
5. Sesi Refleksi dan Tindak Lanjut
 - a. Mengadakan sesi refleksi berkala selama dan setelah program immersion untuk mengevaluasi pembelajaran dan mengidentifikasi area perbaikan.
 - b. Menyusun rencana tindak lanjut yang konkret untuk mengimplementasikan wawasan dan rekomendasi yang diperoleh selama immersion.

Dengan mempertimbangkan saran-saran tersebut, program immersion dapat lebih disesuaikan dengan kebutuhan spesifik startup teknologi dan memberikan nilai tambah yang lebih optimal bagi pengembangan bisnis Klik Sewa.

BAB IV

POST-IMMERSION

4.1. Demo Day

Demo Day merupakan puncak acara dari program Wirausaha Merdeka yang bertujuan untuk menampilkan hasil karya dan pencapaian para peserta kepada publik, termasuk calon investor, mitra potensial, dan masyarakat umum. Acara ini diselenggarakan selama tiga hari dan menjadi kesempatan bagi tim Klik Sewa untuk mempresentasikan aplikasi inovatif kami kepada khalayak yang lebih luas.

Persiapan Demo Day:

- Mengembangkan materi presentasi yang menarik dan informatif, mencakup latar belakang masalah, solusi yang ditawarkan, keunikan proposisi nilai, potensi pasar, dan rencana pengembangan bisnis.
- Menyiapkan booth pameran dengan desain yang menarik dan selaras dengan branding Klik Sewa, dilengkapi dengan banner, brosur, dan kartu nama.
- Mempersiapkan demo aplikasi yang interaktif dan user-friendly untuk memudahkan pengunjung memahami fitur dan manfaat Klik Sewa.
- Menyusun daftar pertanyaan yang sering diajukan (FAQ) untuk memberikan respons yang jelas dan konsisten kepada pengunjung booth.
- Mengatur jadwal dan pembagian tugas tim untuk memastikan ketersediaan personel yang memadai selama acara berlangsung.

Pelaksanaan Demo Day:

- Hari 1:
 - Melakukan setup booth sesuai dengan desain yang telah direncanakan.
 - Menyambut pengunjung booth dengan ramah dan profesional, serta memberikan penjelasan singkat tentang Klik Sewa.
 - Mendemonstrasikan aplikasi kepada pengunjung yang tertarik dan menjawab pertanyaan mereka.
 - Mengumpulkan kontak dan feedback dari pengunjung untuk tindak lanjut setelah acara.
- Hari 2:
 - Melanjutkan interaksi dengan pengunjung booth dan memberikan informasi yang lebih mendalam tentang Klik Sewa.
 - Mengadakan sesi presentasi khusus untuk menjelaskan fitur unggulan dan rencana pengembangan aplikasi kepada calon investor dan mitra potensial.
 - Menjalin networking dengan peserta dan tamu undangan lainnya untuk menjajaki peluang kolaborasi dan sinergi bisnis.
- Hari 3:
 - Mengoptimalkan booth untuk menarik lebih banyak pengunjung dan meningkatkan visibilitas Klik Sewa.

- Melakukan sesi pitching kepada panel juri yang terdiri dari investor, pelaku industri, dan pakar teknologi.
- Mengumpulkan masukan dan saran dari juri untuk perbaikan dan pengembangan aplikasi ke depannya.
- Menutup booth dengan ucapan terima kasih kepada pengunjung dan mitra yang telah mendukung Klik Sewa selama acara.

Hasil dan Pembelajaran dari Demo Day:

- Meningkatnya eksposur dan visibilitas Klik Sewa kepada publik dan calon pengguna potensial.
- Memperoleh feedback dan masukan berharga dari pengunjung dan juri untuk menyempurnakan aplikasi dan strategi bisnis.
- Menjalin koneksi dengan calon investor, mitra strategis, dan pelaku industri yang tertarik untuk mendukung pengembangan Klik Sewa.
- Mendapatkan validasi atas potensi dan daya tarik Klik Sewa sebagai solusi inovatif dalam industri penyewaan.
- Meningkatkan kemampuan pitching, komunikasi, dan networking tim Klik Sewa dalam mempresentasikan bisnis kepada khalayak yang beragam.

Meskipun tidak melakukan penjualan langsung selama Demo Day, kehadiran Klik Sewa telah menarik minat dan antusiasme pengunjung, termasuk calon investor yang tertarik untuk mendukung pengembangan aplikasi ini. Tabel berikut menunjukkan jumlah pengunjung booth Klik Sewa selama tiga hari pelaksanaan Demo Day:

| Hari | Jumlah Pengunjung Booth |
|--------|-------------------------|
| Hari 1 | 50 |
| Hari 2 | 36 |
| Hari 3 | 23 |

Dengan hasil yang positif dan pembelajaran berharga dari Demo Day, tim Klik Sewa semakin optimis untuk melanjutkan pengembangan aplikasi dan merealisasikan visi kami dalam industri penyewaan di Indonesia.

4.2. Pengembangan Lanjutan

Setelah menyelesaikan tahap post-immersion dalam program Wirausaha Merdeka, tim Klik Sewa telah menyusun rencana pengembangan bisnis yang komprehensif untuk meningkatkan performa aplikasi, memperluas jangkauan pasar, dan merealisasikan visi jangka panjang kami. Rencana ini didasarkan pada pembelajaran berharga yang diperoleh selama program, masukan dari mentor dan juri, serta aspirasi kami untuk menjadi pionir dalam industri penyewaan di Indonesia.

Perbaikan dan Peningkatan dari Hasil Post-Immersion:

1. Pengembangan Fitur Aplikasi
 - a. Menyempurnakan user interface dan user experience aplikasi mobile Klik Sewa untuk meningkatkan kemudahan navigasi dan kepuasan pengguna.

- b. Mengimplementasikan sistem penetapan harga berbasis kecerdasan buatan (AI) untuk memberikan rekomendasi harga sewa yang optimal dan kompetitif bagi pemilik barang.
 - c. Mengintegrasikan teknologi Internet of Things (IoT) untuk memungkinkan pelacakan aset secara real-time, meningkatkan keamanan, dan memberikan ketenangan bagi pemilik barang.
- 2. Ekspansi Kategori Produk
 - a. Memperluas kategori produk yang tersedia di platform Klik Sewa, mencakup properti, kendaraan, peralatan elektronik, dan peralatan rumah tangga.
 - b. Berkolaborasi dengan mitra strategis di berbagai industri untuk meningkatkan keragaman dan kualitas produk yang ditawarkan.
- 3. Peningkatan Strategi Pemasaran
 - a. Mengalokasikan dana yang signifikan untuk inisiatif pemasaran dan akuisisi pengguna, dengan fokus pada pemasaran digital, influencer marketing, dan kampanye offline yang targetted.
 - b. Mengoptimalkan konten website dan aplikasi untuk meningkatkan visibilitas dalam hasil pencarian organik (SEO) dan menarik lebih banyak trafik berkualitas.
- 4. Penguatan Operasional dan Tim
 - a. Merekrut talenta-talenta terbaik di bidang pengembangan produk, pemasaran, dan layanan pelanggan untuk mendukung pertumbuhan bisnis yang agresif.
 - b. Membangun infrastruktur operasional yang scalable, termasuk sistem manajemen inventaris, logistik, dan customer support yang efisien.

Rencana Bisnis Setelah Program WMK:

- 1. Ekspansi Pasar Geografis
 - a. Secara bertahap memperluas jangkauan layanan Klik Sewa ke kota-kota besar lainnya di Indonesia, dengan target utama destinasi wisata populer seperti Bali, Yogyakarta, dan Jakarta.
 - b. Mengadaptasi strategi pemasaran dan operasional sesuai dengan karakteristik dan preferensi pasar lokal di setiap wilayah ekspansi.
- 2. Pengembangan Fitur Lanjutan
 - a. Memfasilitasi transaksi rental dengan menyediakan sistem pembayaran yang aman dan nyaman melalui KlikPay.
 - b. Menyediakan layanan micro-lending untuk membantu pemilik barang dalam membiayai pembelian aset baru yang dapat disewakan.
 - c. Mengintegrasikan asuransi digital untuk memberikan perlindungan ekstra bagi pemilik barang dan meningkatkan kepercayaan pengguna.
 - d. Memperkenalkan sistem reward points untuk mendorong loyalitas pengguna dan meningkatkan retensi pelanggan.
- 3. Kemitraan Strategis dan Kolaborasi
 - a. Menjalin kemitraan dengan perusahaan asuransi terkemuka untuk menawarkan paket perlindungan yang komprehensif dan terjangkau bagi pengguna Klik Sewa.
 - b. Berkolaborasi dengan institusi keuangan dan fintech untuk mengembangkan produk micro-lending yang inovatif dan inklusif.

- c. Bekerja sama dengan platform e-commerce dan marketplace untuk mengintegrasikan layanan penyewaan Klik Sewa dan memperluas jangkauan distribusi.
- 4. Persiapan Pendanaan Lanjutan
 - a. Mengalokasikan sumber daya untuk menyusun pitch deck yang solid dan menarik untuk memikat calon investor potensial.
 - b. Aktif mengikuti forum dan kompetisi startup untuk meningkatkan visibilitas Klik Sewa di hadapan investor dan mitra strategis.
 - c. Melakukan due diligence dan negosiasi yang cermat dalam memilih investor yang selaras dengan visi dan nilai-nilai Klik Sewa.

Dengan implementasi rencana pengembangan yang terstruktur dan visioner ini, Klik Sewa berkomitmen untuk menjadi super-app terdepan dalam industri penyewaan di Indonesia. Kami percaya bahwa inovasi teknologi, fokus pada kepercayaan dan keamanan, serta model bisnis yang scalable akan menjadi competitive advantage kami dalam mewujudkan pertumbuhan jangka panjang yang berkelanjutan.

4.3. Refleksi Pengalaman

Program Wirausaha Merdeka (WMK) telah memberikan pengalaman yang sangat berharga dan transformatif bagi saya sebagai seorang calon wirausahawan. Melalui setiap tahapan, mulai dari pre-immersion, immersion, hingga post-immersion, saya mendapatkan pembelajaran yang mendalam tentang dunia kewirausahaan dan mengembangkan skill serta mindset yang diperlukan untuk membangun bisnis yang sukses.

Selama fase pre-immersion, saya dibekali dengan pengetahuan teoritis yang solid tentang fundamental bisnis, seperti pengembangan ide, validasi pasar, perencanaan strategis, dan pembuatan model bisnis. Pembelajaran ini memberikan landasan yang kuat bagi saya untuk memahami kompleksitas dan dinamika dalam membangun startup. Saya juga belajar pentingnya melakukan riset pasar yang mendalam, mengidentifikasi masalah yang dialami pelanggan, dan merancang solusi yang inovatif.

Memasuki tahap immersion, saya berkesempatan untuk terjun langsung ke lapangan dan berkolaborasi dengan mitra UKM. Pengalaman ini membuka mata saya tentang realita dunia bisnis yang sebenarnya. Saya belajar bagaimana menerapkan teori yang dipelajari ke dalam praktik, menghadapi tantangan nyata, dan beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan. Kolaborasi dengan Saung Angklung Udjo, misalnya, mengajarkan saya pentingnya membangun kemitraan strategis, berpikir kreatif dalam menghadapi keterbatasan sumber daya, dan menciptakan proposisi nilai yang unik.

Dalam fase post-immersion, saya mendapatkan kesempatan berharga untuk mempresentasikan ide bisnis Klik Sewa kepada investor, pelaku industri, dan publik melalui Demo Day. Pengalaman ini melatih kemampuan saya dalam melakukan pitching, mengomunikasikan visi bisnis secara efektif, dan meyakinkan audiens tentang potensi dan kelayakan ide yang ditawarkan. Saya juga belajar

untuk menerima kritik konstruktif, mengadaptasi strategi berdasarkan masukan yang diterima, dan terus menyempurnakan model bisnis.

Secara keseluruhan, program WMK telah mengubah pandangan saya tentang berwirausaha secara signifikan. Saya menyadari bahwa menjadi seorang wirausahawan bukan hanya tentang memiliki ide brilian, tetapi juga tentang keberanian untuk mengambil risiko, kegigihan dalam menghadapi tantangan, dan kemampuan untuk terus belajar dan beradaptasi. Saya juga belajar pentingnya membangun tim yang solid, mengelola sumber daya secara efisien, dan selalu mengutamakan kebutuhan pelanggan dalam setiap keputusan bisnis.

Program ini juga menanamkan semangat kesadaran sosial dan environmental dalam diri saya. Saya menyadari bahwa membangun bisnis bukan hanya tentang mengejar keuntungan, tetapi juga tentang menciptakan dampak positif bagi masyarakat dan lingkungan. Klik Sewa, misalnya, tidak hanya bertujuan untuk mengoptimalkan pemanfaatan aset dan memberikan akses yang lebih luas ke barang-barang yang dibutuhkan, tetapi juga mendorong gaya hidup yang lebih berkelanjutan dan mengurangi konsumsi berlebihan.

Dengan pengalaman dan pembelajaran yang diperoleh dari program WMK, saya merasa lebih siap dan percaya diri untuk mewujudkan visi Klik Sewa dan berkontribusi pada perkembangan ekosistem wirausaha di Indonesia. Saya berterima kasih atas kesempatan luar biasa ini dan berkomitmen untuk mengimplementasikan nilai-nilai dan pelajaran yang diperoleh dalam perjalanan kewirausahaan saya ke depan.

4.4. Laporan Penggunaan Anggaran

| No | Jenis Pengeluaran | Volume | Satuan | Harga Satuan (Rp) | Total (Rp) | Nomor Bukti Keuangan (Kuitansi, Nota, dll) |
|----|-------------------|--------|--------|-----------------------------|-----------------------------|--|
| 1. | Claude.ai | 1 | Bulan | \$20.00 USD (Rp 323.503) | \$20.00 USD (Rp 323.503) | A7BE241F-0001 |
| 2. | Firebase November | 1 | Bulan | \$69.10 USD | \$79.20 USD | GG2024-04B |
| 3. | Firebase Desember | 1 | Bulan | \$63.20 USD | \$72.85 USD | GG2024-8X9YZ |
| 4. | Figma | 1 | Bulan | \$30.00 USD | \$30.00 USD (Rp 478.200) | 8AF29D3B-0001 |
| 5. | Figma | 1 | Bulan | \$30.00 USD | \$30.00 USD (Rp 478.200) | 27CC9F6D-0001 |

| | | | | | | |
|-----|--------------------------|---|----------|--------------|----------------------------|--|
| 6. | Google Ads | 1 | Bulan | \$102.93 USD | \$119.57 (Rp 1.933.042) | GADS-2024-001 |
| 7. | Kuota Internet IM3 | 1 | Oktober | Rp200.000 | Rp200.000 | SUP9132101 73087519612 1184 |
| 8. | Kuota Internet IM3 | 1 | November | Rp200.000 | Rp200.000 | SUP1451131 73099912852 5831 |
| 9. | Kuota Internet IM3 | 1 | Desember | Rp100.000 | Rp100.000 | SUP1914721 73361767301 7630 |
| 10. | Kuota Internet Indosat | 1 | Oktober | Rp200.000 | Rp200.000 | 03614200028 806837812 |
| 11. | Kuota Internet Indosat | 1 | November | Rp200.000 | Rp200.000 | 03614200028 806837812 |
| 12. | Kuota Internet IM3 | 1 | Desember | Rp100.000 | Rp100.000 | 20454034912 84780 |
| 13. | Kuota Internet Telkomsel | 1 | Oktober | Rp14.000 | Rp14.000 | f0192aa231c 4f620940004 420920b25Sa e300000000 |
| 14. | Kuota Internet Telkomsel | 1 | Oktober | Rp14.000 | Rp14.000 | f01192e2564 03162094000 4420920b25 Sae30000000 0 |
| 15. | Kuota Internet Telkomsel | 1 | November | Rp32.000 | Rp32.000 | f01931f35fe6 c3026700044 21020b26Sae 400000000 |
| 16. | Kuota Internet Telkomsel | 1 | Desember | Rp40.000 | Rp40.000 | f0193abddb5 4a620940009 17122d75fSa e400000000 |
| 17. | Kuota Internet 3 | 1 | Oktober | Rp30.000 | Rp30.000 | APC1728871 36848155253 4 |
| 18. | Kuota Internet Telkomsel | 1 | November | Rp20.000 | Rp20.000 | i11930551cd c4843500006 |

| | | | | | | |
|-------------------|-----------------------------|---|----------|----------|--------------|---|
| | | | | | | 5307270c2A ae40000f000 |
| 19. | Kuota Internet Telkomsel | 1 | Desember | Rp50.000 | Rp50.000 | i1193b44d36 4e843500007 50662d758A ad50000P000 |
| 20. | Admin Transaksi | 1 | | | Rp13.500 | |
| Total Keseluruhan | | | | | Rp 6.883.659 | |

BAB V

EVALUASI PROGRAM

5.1. Dampak Program

Program Wirausaha Merdeka (WMK) telah memberikan dampak yang signifikan terhadap pengembangan kompetensi wirausaha saya, baik dari sisi teori maupun praktik. Melalui serangkaian kegiatan pembelajaran, mentoring, dan pengalaman langsung di lapangan, program ini telah membekali saya dengan pengetahuan, keterampilan, dan mindset yang diperlukan untuk menjadi seorang wirausahawan yang sukses.

Dari sisi teori, program WMK telah memperdalam pemahaman saya tentang konsep-konsep fundamental dalam membangun bisnis, seperti pengembangan ide, validasi pasar, perencanaan strategis, dan pembuatan model bisnis. Saya mempelajari berbagai framework dan alat analisis, seperti Business Model Canvas, Lean Startup Methodology, dan Design Thinking, yang sangat berguna dalam merancang dan menguji ide bisnis secara sistematis. Pembekalan teori ini memberikan landasan yang kuat bagi saya untuk mengambil keputusan bisnis yang lebih informed dan strategic.

Selain itu, program ini juga memberikan wawasan yang mendalam tentang aspek-aspek penting dalam manajemen bisnis, seperti pemasaran, keuangan, operasional, dan pengembangan produk. Saya belajar bagaimana menyusun strategi pemasaran yang efektif, mengelola arus kas, mengoptimalkan proses bisnis, dan mengembangkan produk yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan. Pemahaman teoritis ini membantu saya dalam menyusun rencana bisnis yang komprehensif dan realistis untuk Klik Sewa.

Dari sisi praktik, program WMK memberikan kesempatan yang sangat berharga bagi saya untuk mengaplikasikan teori yang dipelajari ke dalam situasi nyata. Melalui kolaborasi dengan mitra UKM seperti Saung Angklung Udjo, saya dapat merasakan langsung dinamika dan tantangan dalam menjalankan bisnis. Saya belajar cara mengatasi keterbatasan sumber daya, beradaptasi dengan perubahan pasar, dan menjalin kemitraan strategis. Pengalaman praktis ini mengasah keterampilan problem-solving, kreativitas, dan kemampuan bekerja dalam tim yang sangat penting dalam dunia wirausaha.

Program ini juga memberikan platform bagi saya untuk mengembangkan keterampilan pitching dan presentasi melalui Demo Day. Saya belajar bagaimana mengomunikasikan ide bisnis secara efektif, menarik perhatian investor, dan meyakinkan audiens tentang potensi dan kelayakan bisnis yang ditawarkan. Pengalaman ini meningkatkan kepercayaan diri saya dalam mempresentasikan Klik Sewa dan menghadapi situasi high-pressure.

Selain hard skills, program WMK juga mengembangkan soft skills yang tak kalah pentingnya dalam dunia wirausaha. Saya belajar tentang kepemimpinan, manajemen tim, komunikasi efektif,

dan ketahanan menghadapi tantangan. Program ini memupuk semangat pantang menyerah, keberanian mengambil risiko, dan kemampuan untuk bangkit dari kegagalan. Soft skills ini sangat penting dalam membangun dan mengelola bisnis yang berkelanjutan.

Secara keseluruhan, dampak program WMK terhadap pengembangan kompetensi wirausaha saya sangatlah signifikan. Program ini tidak hanya memberikan pengetahuan teoritis yang solid, tetapi juga pengalaman praktis yang tak ternilai. Saya merasa lebih siap dan percaya diri untuk menjalankan Klik Sewa dan menghadapi dinamika dunia wirausaha. Saya juga menyadari pentingnya terus belajar, beradaptasi, dan berinovasi dalam mengembangkan bisnis. Dengan bekal yang diperoleh dari program ini, saya yakin dapat menjadi wirausahawan yang berdampak positif bagi masyarakat dan berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi Indonesia.

5.2. Kendala dalam Pelaksanaan

Selama mengikuti program Wirausaha Merdeka (WMK), saya menghadapi beberapa kendala dalam setiap tahapan, yaitu pre-immersion, immersion, dan post-immersion. Berikut adalah uraian kendala yang saya alami:

1. Kendala pada Tahap Pre-Immersion:
 - a. Adaptasi dengan Metode Pembelajaran Online
 - i. Karena situasi pandemi, sebagian besar kegiatan pre-immersion dilakukan secara online. Awalnya, saya mengalami kesulitan dalam beradaptasi dengan metode pembelajaran jarak jauh, terutama dalam hal manajemen waktu dan fokus.
 - ii. Kendala teknis seperti koneksi internet yang tidak stabil dan masalah audio visual terkadang mengganggu kelancaran proses pembelajaran.
 - b. Penyesuaian dengan Dinamika Kelompok
 - i. Bekerja dalam kelompok yang beranggotakan individu dengan latar belakang dan kepribadian yang beragam terkadang menimbulkan tantangan tersendiri.
 - ii. Perbedaan pendapat dan gaya kerja antar anggota kelompok kadang menyebabkan kesulitan dalam mencapai konsensus dan koordinasi yang efektif.
2. Kendala pada Tahap Immersion:
 - a. Keterbatasan Waktu
 - i. Durasi program immersion yang relatif singkat membatasi waktu yang tersedia untuk mempelajari secara mendalam semua aspek bisnis mitra UKM.
 - ii. Mengatur keseimbangan antara pengumpulan data, analisis, dan penyusunan rekomendasi dalam waktu yang terbatas cukup menantang.
 - b. Aksesibilitas Data dan Informasi
 - i. Beberapa data dan informasi yang diperlukan untuk analisis mendalam tidak selalu mudah diperoleh karena faktor kerahasiaan atau kesenjangan sistem pencatatan mitra UKM.
 - ii. Keterbatasan akses ini terkadang menghambat proses analisis dan pengambilan kesimpulan yang komprehensif.
 - c. Perbedaan Budaya Kerja

- i. Perbedaan budaya kerja antara tim WMK dan mitra UKM terkadang menciptakan kesenjangan komunikasi dan pemahaman.
 - ii. Diperlukan waktu dan upaya lebih untuk membangun rapport dan menyesuaikan diri dengan norma dan ekspektasi yang berbeda.
- 3. Kendala pada Tahap Post-Immersion:
 - a. Ketidakpastian Akibat Pandemi
 - i. Situasi pandemi yang berkelanjutan menciptakan ketidakpastian dalam perencanaan dan eksekusi strategi bisnis pasca program WMK.
 - ii. Pembatasan pergerakan dan perubahan perilaku konsumen menyebabkan perlunya penyesuaian rencana dan target yang telah ditetapkan sebelumnya.
 - b. Tantangan Implementasi
 - i. Mengimplementasikan rekomendasi dan ide-ide yang dikembangkan selama program WMK ke dalam konteks bisnis nyata tidaklah mudah.
 - ii. Diperlukan sumber daya, dukungan stakeholder, dan koordinasi yang baik untuk mewujudkan perubahan yang diharapkan.
 - c. Menjaga Momentum dan Motivasi
 - i. Setelah menyelesaikan program yang intensif, menjaga momentum dan motivasi untuk terus mengembangkan bisnis terkadang menjadi tantangan.
 - ii. Diperlukan disiplin diri dan ketahanan mental untuk tetap berfokus pada tujuan jangka panjang di tengah berbagai rintangan yang dihadapi.

Meskipun terdapat berbagai kendala, saya menyadari bahwa setiap tantangan merupakan peluang untuk belajar, tumbuh, dan mengembangkan resiliensi sebagai wirausahawan. Dengan dukungan mentor, rekan-rekan, dan semangat pantang menyerah, saya berusaha untuk menghadapi setiap kendala dengan sikap positif dan mencari solusi kreatif. Pengalaman mengatasi kendala-kendala ini justru memperkuat kemampuan saya dalam menghadapi dinamika dunia wirausaha yang penuh dengan ketidakpastian.

5.3. Solusi dan Perbaikan

Dalam menghadapi kendala-kendala selama program Wirausaha Merdeka (WMK), saya berusaha mencari solusi dan mengambil langkah-langkah perbaikan. Berikut adalah uraian solusi yang telah saya terapkan dan saran untuk perbaikan program ke depannya:

- 1. Solusi untuk Kendala pada Tahap Pre-Immersion:
 - a. Adaptasi dengan Metode Pembelajaran Online
 - Membuat jadwal harian yang terstruktur dan mengalokasikan waktu khusus untuk fokus pada pembelajaran online.
 - Memanfaatkan fitur rekaman video pembelajaran agar dapat diakses ulang saat diperlukan.
 - Berkomunikasi secara proaktif dengan instruktur dan rekan kelompok saat mengalami kesulitan teknis.
 - b. Penyesuaian dengan Dinamika Kelompok

- Menetapkan peran dan tanggung jawab yang jelas untuk setiap anggota kelompok sejak awal.
 - Mengadakan sesi team building untuk membangun trust dan meningkatkan kohesivitas tim.
 - Menerapkan komunikasi yang terbuka, jujur, dan saling menghargai dalam menyelesaikan konflik.
2. Solusi untuk Kendala pada Tahap Immersion:
- a. Keterbatasan Waktu
 - Memprioritaskan tugas-tugas kritis dan mengalokasikan waktu secara efisien.
 - Memanfaatkan waktu di luar jam kerja untuk melakukan analisis dan penyusunan laporan.
 - Berkomunikasi secara proaktif dengan mitra UKM untuk mendapatkan informasi yang diperlukan secara tepat waktu.
 - b. Aksesibilitas Data dan Informasi
 - Membangun hubungan baik dengan mitra UKM untuk meningkatkan kepercayaan dan keterbukaan dalam berbagi data.
 - Menggunakan sumber data sekunder seperti laporan industri dan studi kasus sebagai pelengkap analisis.
 - Menerapkan teknik triangulasi data untuk meningkatkan validitas temuan meskipun dengan keterbatasan data.
 - c. Perbedaan Budaya Kerja
 - Mempelajari dan menghormati norma dan nilai-nilai budaya kerja mitra UKM.
 - Mengadaptasi gaya komunikasi dan pendekatan sesuai dengan preferensi mitra UKM.
 - Menunjukkan sikap proaktif, rendah hati, dan keinginan untuk belajar dari pengalaman mitra UKM.
3. Solusi untuk Kendala pada Tahap Post-Immersion:
- a. Tantangan Implementasi
 - Memprioritaskan inisiatif yang memberikan dampak signifikan dan selaras dengan sumber daya yang tersedia.
 - Melibatkan stakeholder kunci dalam proses implementasi dan menyelaraskan tujuan bersama.
 - Membuat timeline implementasi yang realistis dan memantau progres secara berkala.
 - b. Menjaga Momentum dan Motivasi
 - Menetapkan tujuan jangka pendek yang spesifik dan terukur sebagai milestone.
 - Menjalinkan hubungan dengan komunitas wirausaha untuk saling mendukung dan berbagi pengalaman.
 - Merayakan setiap pencapaian kecil dan menjadikannya sebagai bahan bakar motivasi.

BAB VI

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

6.1. Kesimpulan

Program Wirausaha Merdeka (WMK) yang diselenggarakan oleh Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi merupakan inisiatif yang sangat berharga dalam mengembangkan jiwa kewirausahaan di kalangan mahasiswa Indonesia. Melalui pengalaman saya mengikuti program ini, dapat disimpulkan bahwa WMK telah berhasil mencapai tujuan utamanya dalam membekali peserta dengan pengetahuan, keterampilan, dan mindset yang diperlukan untuk menjadi wirausahawan yang tangguh dan berdampak.

Tahap pre-immersion memberikan fondasi yang kuat bagi peserta untuk memahami konsep-konsep kunci dalam kewirausahaan, seperti pengembangan ide bisnis, validasi pasar, dan perencanaan strategis. Melalui serangkaian pembekalan dan tugas, peserta dilatih untuk berpikir kritis, kreatif, dan inovatif dalam menghadapi tantangan bisnis. Interaksi dengan mentor dan sesama peserta juga memperkaya perspektif dan membangun jaringan yang berharga.

Pada tahap immersion, kolaborasi dengan mitra UKM seperti Saung Angklung Udjo memberikan pengalaman praktis yang tak ternilai. Peserta berkesempatan untuk mengaplikasikan teori yang dipelajari, menghadapi tantangan nyata, dan mengasah keterampilan problem-solving. Melalui kegiatan observasi, analisis, dan penyusunan rekomendasi, peserta mengembangkan kemampuan manajerial dan strategic thinking yang vital bagi seorang wirausahawan.

Demo Day sebagai puncak tahap post-immersion menjadi ajang bagi peserta untuk menunjukkan hasil pembelajaran dan mempresentasikan ide bisnis kepada investor, pelaku industri, dan masyarakat luas. Pengalaman pitching ini tidak hanya melatih kemampuan komunikasi dan persuasi, tetapi juga meningkatkan kepercayaan diri peserta dalam mempromosikan bisnis mereka. Feedback dan masukan yang diterima menjadi bahan perbaikan yang berharga untuk pengembangan bisnis selanjutnya.

Secara keseluruhan, program WMK telah memberikan manfaat yang signifikan bagi pengembangan kapasitas wirausaha peserta. Selain hard skills yang terkait dengan manajemen bisnis, program ini juga mengasah soft skills seperti kepemimpinan, kerja tim, dan ketahanan menghadapi tantangan. Peserta dibekali dengan pola pikir pertumbuhan (growth mindset) yang memandang kegagalan sebagai peluang untuk belajar dan berkembang.

Meskipun terdapat beberapa kendala dalam pelaksanaan program, seperti keterbatasan waktu, aksesibilitas data, dan perbedaan budaya kerja, namun setiap tantangan tersebut justru menjadi pembelajaran yang berharga. Peserta belajar untuk beradaptasi, mencari solusi kreatif, dan menjaga semangat kewirausahaan dalam situasi yang tidak ideal sekalipun.

Dengan pengalaman dan pembelajaran yang diperoleh dari program WMK, saya merasa lebih siap dan percaya diri untuk menjalankan bisnis Klik Sewa dan berkontribusi pada ekosistem wirausaha

di Indonesia. Program ini telah membuka wawasan saya tentang potensi kewirausahaan sebagai kekuatan penggerak ekonomi dan perubahan sosial. Saya berkomitmen untuk mengimplementasikan nilai-nilai dan pelajaran yang diperoleh, serta terus belajar dan berinovasi dalam perjalanan wirausaha saya ke depan.

Sebagai kesimpulan, program Wirausaha Merdeka merupakan inisiatif yang patut diapresiasi dan dilanjutkan. Program ini tidak hanya melahirkan wirausahawan muda yang kompeten, tetapi juga membangun karakter dan visi yang kuat untuk menciptakan dampak positif bagi masyarakat. Dengan dukungan berkelanjutan dari pemerintah, akademisi, dan pelaku industri, saya yakin program ini akan terus menghasilkan generasi wirausahawan yang inovatif, tangguh, dan berdedikasi untuk memajukan perekonomian Indonesia.

6.2. Rekomendasi / Saran untuk Keberlanjutan Program

Berdasarkan pengalaman saya mengikuti program Wirausaha Merdeka (WMK) dan evaluasi dampak serta kendala yang dihadapi, berikut adalah beberapa rekomendasi dan saran untuk keberlanjutan dan pengembangan program ini ke depannya:

1. Perluasan Kolaborasi dengan UKM
 - Menjalin kemitraan dengan UKM dari berbagai sektor industri untuk memberikan pengalaman yang lebih beragam bagi peserta.
 - Melibatkan UKM yang memiliki rekam jejak inovasi dan pertumbuhan bisnis yang kuat sebagai studi kasus inspiratif.
 - Mengembangkan program magang atau internship bagi peserta WMK di UKM mitra untuk pembelajaran yang lebih mendalam.
2. Penguatan Mentorship dan Jaringan Alumni
 - Memperluas jaringan mentor yang terdiri dari wirausahawan sukses, investor, dan pakar industri untuk memberikan bimbingan yang lebih personal dan relevan.
 - Mengadakan sesi mentoring berkala pasca program untuk membantu peserta dalam mengimplementasikan rencana bisnis dan menghadapi tantangan.
 - Membangun komunitas alumni WMK yang aktif sebagai platform networking, berbagi pengetahuan, dan kolaborasi antar peserta lintas angkatan.
3. Peningkatan Dukungan Modal dan Sumber Daya
 - Menyediakan hibah atau dana bantuan bagi peserta dengan ide bisnis yang menjanjikan untuk membantu merealisasikan prototype atau MVP (Minimum Viable Product).
 - Menjalin kemitraan dengan lembaga keuangan dan investor untuk mempermudah akses pendanaan bagi startup yang dirintis oleh alumni WMK.
 - Menyediakan co-working space atau fasilitas inkubasi bisnis bagi peserta untuk mengembangkan bisnisnya pasca program.
4. Pengembangan Platform Digital
 - Membangun platform digital terintegrasi yang menghubungkan peserta, mentor, investor, dan mitra UKM untuk memfasilitasi kolaborasi dan berbagi pengetahuan.
 - Menyediakan modul pembelajaran online yang dapat diakses oleh peserta secara fleksibel untuk memperdalam pemahaman tentang kewirausahaan.

- Mengadakan webinar, workshop, atau kelas online secara berkala dengan mengundang pakar industri untuk memperbarui wawasan peserta.
- 5. Penguatan Aspek Sosial dan Keberlanjutan
 - Mendorong peserta untuk mengembangkan bisnis yang tidak hanya berorientasi pada keuntungan, tetapi juga berdampak positif bagi masyarakat dan lingkungan.
 - Mengintegrasikan prinsip-prinsip keberlanjutan dan tanggung jawab sosial dalam kurikulum pembelajaran WMK.
 - Memberikan penghargaan atau insentif khusus bagi peserta yang mengembangkan bisnis dengan misi sosial yang kuat.
- 6. Perluasan Jangkauan dan Inklusivitas
 - Memperluas jangkauan program WMK ke berbagai wilayah di Indonesia, termasuk daerah-daerah terpencil dan kurang terlayani.
 - Menyediakan beasiswa atau bantuan finansial bagi mahasiswa dengan latar belakang ekonomi yang kurang mampu untuk mengikuti program.
 - Menjalin kemitraan dengan universitas dan institusi pendidikan di luar Jawa untuk mempromosikan program WMK dan menarik minat peserta yang lebih beragam.
- 7. Evaluasi dan Perbaikan Berkelanjutan
 - Melakukan evaluasi berkala terhadap efektivitas program WMK melalui survei, fokus grup, dan pengumpulan feedback dari peserta, mentor, dan mitra UKM.
 - Menggunakan hasil evaluasi untuk mengidentifikasi area perbaikan dan mengembangkan strategi pengembangan program yang lebih baik.
 - Terbuka terhadap inovasi dan perubahan dalam desain program untuk mengakomodasi kebutuhan dan tren kewirausahaan yang terus berkembang.

Dengan menerapkan rekomendasi dan saran tersebut, saya yakin program Wirausaha Merdeka dapat terus berkembang dan memberikan dampak yang lebih luas bagi pengembangan wirausaha muda di Indonesia. Program ini memiliki potensi besar untuk menjadi katalis bagi pertumbuhan ekonomi dan inovasi di berbagai sektor industri. Melalui kolaborasi yang kuat antara pemerintah, akademisi, pelaku industri, dan wirausahawan muda, kita dapat menciptakan ekosistem kewirausahaan yang inklusif, tangguh, dan berdaya saing global.

LAMPIRAN

Logbook Mingguan

https://drive.google.com/drive/folders/19vpFOJ-VzfJL_UmgW2m_TENH8_1QBh5a?usp=sharing

Logbook Mentoring

https://drive.google.com/drive/folders/19vpFOJ-VzfJL_UmgW2m_TENH8_1QBh5a?usp=sharing

PitchDeck

https://drive.google.com/drive/folders/19vpFOJ-VzfJL_UmgW2m_TENH8_1QBh5a?usp=sharing

Tugas BMC

https://drive.google.com/drive/folders/19vpFOJ-VzfJL_UmgW2m_TENH8_1QBh5a?usp=sharing