

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Profil Perusahaan

LivinHome adalah *startup* di bidang manajemen sewa properti yang didirikan pada tanggal 7 Mei 2023, dengan tujuan memberikan solusi bagi masyarakat dalam mencari unit sewa properti yang layak huni dengan anggaran yang sesuai. Perjalanan LivinHome dimulai dengan kesadaran akan meningkatnya masalah kebutuhan properti. Para pendiri menyadari bahwa masih banyak orang yang mengalami kesulitan dalam menemukan tempat tinggal yang layak huni dan sesuai dengan preferensi serta anggaran mereka. Hal ini menjadi pendorong terciptanya *platform* yang dapat membantu masyarakat dalam menemukan sewa properti yang ideal tanpa harus mengorbankan kenyamanan atau melampaui batas anggaran mereka.

Salah satu capaian penting dari LivinHome adalah kemampuan untuk membantu pemilik rumah yang ingin menyewakan propertinya. Melalui *platform* ini, diharapkan pemilik rumah dapat dengan mudah memasarkan unit sewa propertinya kepada calon penyewa sehingga dapat memaksimalkan pendapatannya dengan menyewakan properti yang siap huni. Dengan fokus pada pemecahan masalah dan menghubungkan pemilik rumah dengan calon penyewa, LivinHome akan mengukir perjalanan yang penting dalam dunia sewa properti. LivinHome memiliki *tagline* yaitu “*Study, Sleep, Repeat: Rent Your Student Home Sweet Home!*”, dan berikut adalah logo LivinHome yang berbentuk rumah minimalis.



Gambar 1.1 Logo LivinHome

Sumber: LivinHome

Logo rumah yang dimiliki LivinHome mencerminkan nilai minimalis, modern, dan nyaman. Logo yang digunakan oleh LivinHome berasal dari font *sans serif* bernama poppins. Penggunaan font dan logo minimalis ini bertujuan untuk menunjukkan kesan modern, inovatif, dan mudah diakses.

1.1.1 Visi Misi Perusahaan

A. Visi LivinHome

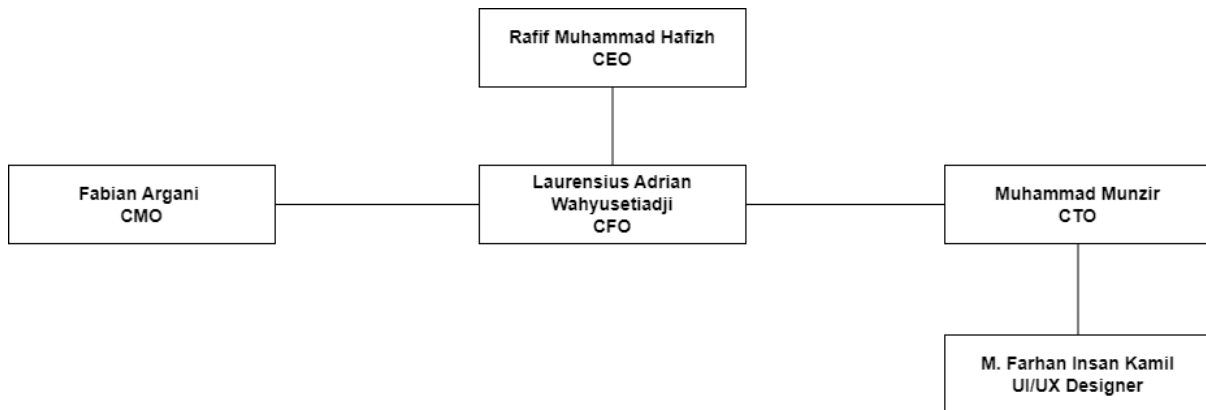
Menjadi *platform* terkemuka yang mewujudkan kenyamanan hunian dengan solusi unit properti sewa yang terjangkau, menciptakan harmoni antara keinginan individu dan anggaran mereka

B. Misi LivinHome

Misi LivinHome adalah:

1. Menyediakan akses mudah bagi individu yang mencari unit sewa properti sesuai preferensi dan anggaran
2. Berinovasi dalam teknologi pencarian
3. Mendukung pemilik rumah memasarkan secara efektif
4. Menciptakan pilihan unit sewa properti yang nyaman tanpa melampaui anggaran
5. Berkomitmen pada layanan pelanggan terbaik dan kontribusi positif dalam komunitas tempat kami beroperasi

1.1.2 Struktur Organisasi



Gambar 1.2 Struktur Organisasi

LivinHome menggunakan struktur organisasi fungsional yang menempatkan CEO, CMO, CFO, CTO, dan UI/UX *Designer* di departemen yang sesuai dengan keahlian dan tanggung jawabnya. Struktur ini memberikan efisiensi dalam manajemen keuangan, pemasaran, teknologi, dan desain pengguna, yang membantu menekan biaya operasional dan meningkatkan produktivitas.

1.1.3 Aspek Praktik Manajemen

Dalam proses berjalannya kegiatan usaha LivinHome terdapat 4 aspek dasar yang menjadi pedoman, yaitu:

1. Aspek Produksi

LivinHome sebagai *platform digital* menyediakan *website* yang berfungsi sebagai solusi untuk mengatasi kebutuhan pemilik properti dalam memasarkan properti untuk disewa serta kebutuhan masyarakat dalam menemukan properti untuk disewa. *Website* ini dirancang untuk memiliki 3 jenis *user*, yaitu admin, pemilik properti dan penyewa properti. Admin merupakan *user* yang mengelola berbagai kebutuhan pemilik dan penyewa, termasuk persetujuan unit sewa, memantau aktivitas pengguna *website*, dan mengelola keuangan operasional dalam *website*. Pemilik properti dapat memasukan beberapa properti yang ingin dipasarkan, disertai dengan foto unit, spesifikasi dan detail lokasi. Sementara itu penyewa dapat melakukan pencarian unit yang sesuai untuk disewa dan dapat mengatur jadwal survei unit.

Pemilik dan penyewa diwajibkan mendaftar dengan menyertai identitas pribadi seperti KTP, no. *Handphone* dan *email*. Persyaratan ini bertujuan untuk mencegah adanya aktivitas yang melanggar hukum oleh pengguna. Data pribadi yang diinput akan dilindungi oleh sekuritas sistem data yang memadai.

LivinHome juga menyediakan berbagai fitur didalam *website*, yaitu *LivinMates*, *LivinClean*, *LivinRepair*, *LivinBox*, *Marketing Ads*, pemasangan *Wifi*, pemasangan *AC* dan penambahan *furniture* (meja/lemari/kasur). *LivinMates* adalah jasa yang ditawarkan kepada penyewa untuk mencari *partner* dalam melakukan penyewaan properti. *LivinClean* adalah jasa pembersihan rumah, *LivinRepair* adalah jasa perbaikan *furniture* dan bagian rumah yang memiliki kerusakan, dan *LivinBox* adalah jasa pengangkutan barang.

Dalam pembangunan *website* terdapat tahap penyusunan pembangunan *website*, yaitu

a. *Functional Requirements*

Penyusunan *Functional Requirements* bertujuan untuk merinci kebutuhan yang harus dipenuhi dalam pengembangan *website*. Dari hasil *Functional Requirements*, fitur-fitur yang akan dikembangkan dapat diidentifikasi dengan jelas. Berikut *Functional Requirements* dari *website* LivinHome.

Tabel 1. 1 *Functional Requirements*

| FR ID | <i>Functional Requirements</i> |
|--------------|---|
| FR01 | Calon Pelanggan dapat melakukan registrasi |
| FR02 | Penyewa hunian dapat melakukan registrasi |
| FR03 | Calon Pelanggan dapat melakukan <i>login</i> |
| FR04 | Penyewa hunian dapat melakukan <i>login</i> |
| FR05 | Admin dapat melakukan <i>login</i> |
| FR06 | Calon Pelanggan dapat melakukan <i>logout</i> |

| | |
|------|--|
| FR07 | Penyewa dapat melakukan <i>logout</i> |
| FR08 | Admin dapat melakukan <i>logout</i> |
| FR09 | Calon pelanggan dapat mengedit profil |
| FR10 | Calon pelanggan dapat mencari hunian |
| FR11 | Calon pelanggan dapat memilih filter lokasi |
| FR12 | Calon pelanggan dapat memilih filer tipe hunian |
| FR13 | Calon pelanggan dapat mendaftar fitur <i>LiveMates</i> |
| FR14 | Calon pelanggan dapat melakukan pemesanan |
| FR15 | Calon pelanggan dapat memasukan hunian ke keranjang |
| FR16 | Calon pelanggan dapat memilih tanggal survei |
| FR17 | Calon pelanggan dapat memilih tanggal <i>check-in</i> |
| FR18 | Calon pelanggan dapat memilih durasi sewa |
| FR19 | Calon pelanggan dapat melakukan pembayaran |
| FR20 | Calon pelanggan dapat memilih metode pembayaran |
| FR21 | Calon pelanggan dapat melakukan pembayaran |

| | |
|------|--|
| FR22 | Calon pelanggan dapat memilih fitur <i>LiveClean</i> |
| FR23 | Calon pelanggan dapat memilih fitur <i>LiveRepair</i> |
| FR24 | Calon pelanggan dapat memilih pemasangan AC |
| FR25 | Calon pelanggan dapat memilih fitur pemasangan <i>Wifi</i> |
| FR26 | Calon pelanggan dapat membatalkan pesanan |
| FR27 | Calon pelanggan dapat mengirim pesan kepada penyewa hunian |
| FR28 | Calon pelanggan dapat mengecek notifikasi |
| FR29 | Calon pelanggan dapat mengakses profil |
| FR30 | Calon pelanggan dapat mengedit profil |
| FR31 | Calon pelanggan dapat melihat riwayat pesanan |
| FR32 | Calon pelanggan dapat melihat diskon |
| FR33 | Calon pelanggan dapat melihat <i>LiveCoin</i> |
| FR34 | Calon pelanggan dapat melihat keranjang |
| FR35 | Calon pelanggan dapat melihat status pesanan |

| | |
|------|--|
| FR36 | Calon pelanggan dapat mengakses pusat bantuan |
| FR37 | Calon pelanggan dapat memberikan ulasan |
| FR38 | Penyewa hunian dapat mengisi <i>form</i> postingan hunian mereka dari nama, jenis, deskripsi singkat, alamat, peraturan, foto hunian, foto kamar, kelengkapan hunian, kuota kamar, dan harga |
| FR39 | Penyewa kost dapat memposting kostan mereka |
| FR40 | Penyewa kost dapat mengedit postingan kost mereka |
| FR41 | Penyewa kost dapat melihat notifikasi |
| FR42 | Penyewa dapat mengirim pesan ke penyewa |
| FR43 | Penyewa dapat mengakses pusat bantuan |
| FR44 | Penyewa dapat memverifikasi pesanan dari calon pelanggan |
| FR45 | Penyewa dapat menerima pesanan dari calon pelanggan |
| FR46 | Penyewa dapat membatalkan pesanan calon pelanggan |
| FR47 | Penyewa dapat mengecek profil |
| FR48 | Penyewa dapat mengedit profil |

| | |
|------|--|
| FR49 | Penyewa dapat melihat riwayat pesanan |
| FR50 | Penyewa kost dapat melihat jadwal survei yang telah diajukan calon pelanggan |
| FR51 | Admin dapat mengecek kelengkapan biodata pengguna |
| FR52 | Admin dapat mengecek pesanan |
| FR53 | Admin dapat mengecek status pembayaran |
| FR54 | Admin dapat mengecek tanggal <i>check-in</i> calon pelanggan |
| FR55 | Admin dapat mengecek survei calon pelanggan |
| FR56 | Admin dapat mengecek kelengkapan informasi hunian penyewa |

b. Non Functional Requirements

Penyusunan *Non Functional Requirements* bertujuan untuk memastikan bahwa sistem yang dibangun dapat memenuhi kebutuhan pengguna dari sisi performa, keamanan, dan kemudahan pengguna. Berikut adalah *Non Functional Requirements* dari *website* *LiveinHome*.

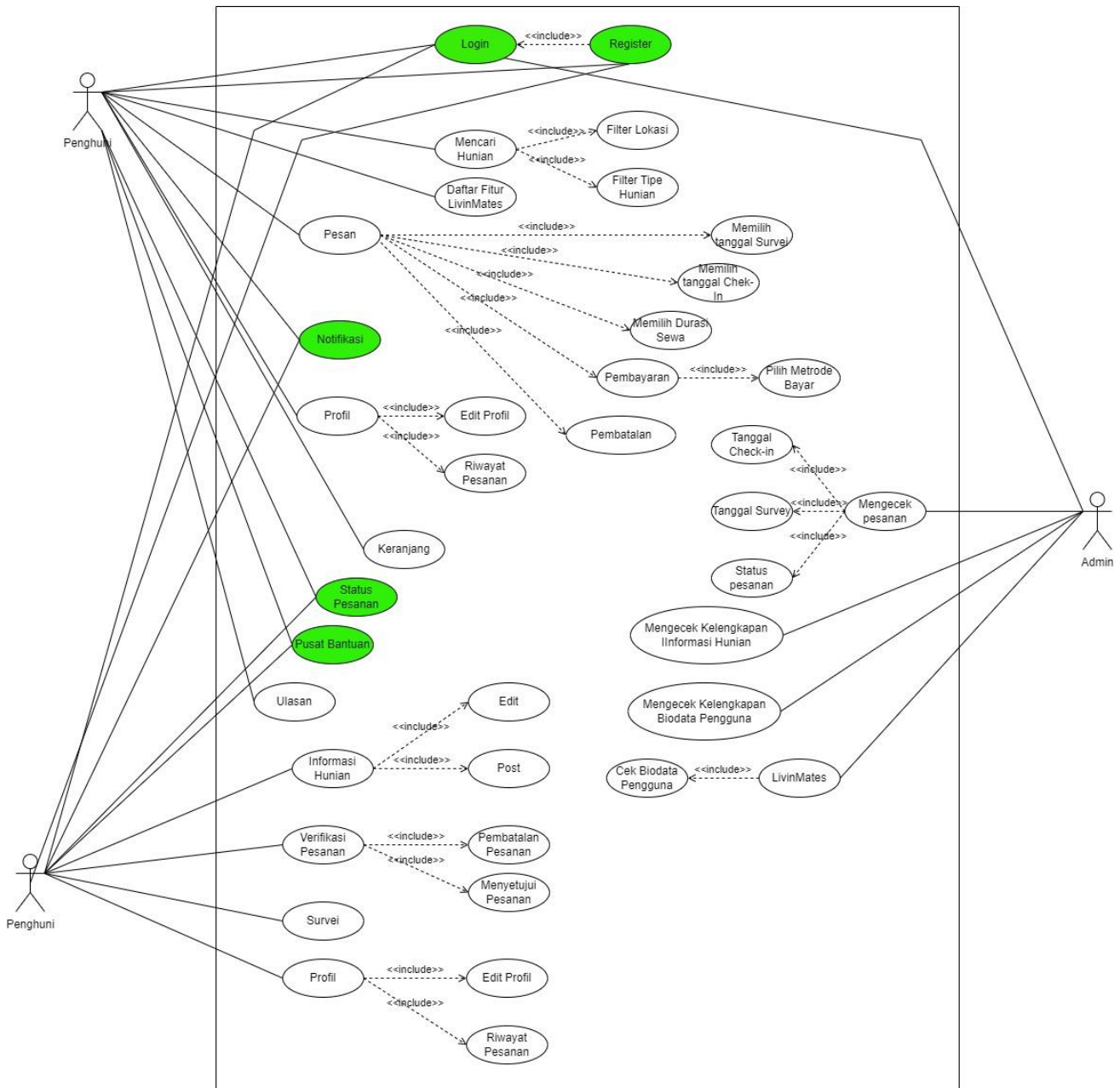
Tabel 1. 2 *Non Functional Requirements*

| NFR ID | <i>Non-Functional Requirements</i> |
|---------------|--|
| NFR01 | Sistem harus memberikan respon waktu yang cepat untuk memuat halaman |

| | |
|-------|---|
| NFR02 | Sistem harus mengakomodasi jumlah pengguna yang banyak |
| NFR03 | Sistem tersedia 24 jam sehari, waktu tidak aktif sistem minimal pada saat pemeliharaan |
| NFR04 | Sistem menyediakan mekanisme <i>backup</i> data secara teratur |
| NFR05 | Sistem dapat memantau aktivitas seluruh pengguna |
| NFR06 | Sistem harus memiliki antarmuka yang intuitif dan responsif untuk menunjang pengalaman yang baik untuk pengguna |
| NFR07 | Sistem dapat diakses melalui berbagai perangkat dan browser |
| NFR08 | Sistem harus melakukan verifikasi sebelum pengguna <i>login</i> dan masuk ke halaman “Calon pelanggan” |
| NFR09 | Sistem harus melakukan verifikasi sebelum pengguna <i>login</i> dan masuk ke halaman “Penyewa” |
| NFR10 | Sistem harus melakukan verifikasi sebelum pengguna <i>login</i> dan masuk ke halaman “Admin” |
| NFR11 | Sistem harus melakukan monitor aktivitas transaksi pembayaran kost |
| NFR12 | Sistem harus mendukung berbagai metode pembayaran contohnya kartu kredit, transfer, maupun pembayaran digital |

c. *Use case Diagram dan Use case Description*

Setelah penyusunan *Functional* dan *Non Functional Requirements*, langkah selanjutnya adalah merancang *Use case Diagram* berdasarkan dokumen tersebut. Diagram ini bertujuan untuk menggambarkan keterkaitan dan interaksi di setiap aktivitas yang dilakukan oleh *user*. Berikut adalah *Use case Diagram* *LivinHome*.



Gambar 1.3 Use case Diagram

Sumber: LivinHome

Tabel 1. 3 Use Case Description

| No | Use case | User | Deskripsi |
|----|--|---------|--|
| 1 | Registrasi | Penyewa | Use case registrasi digunakan oleh <i>user</i> untuk melakukan registrasi pada <i>website</i> LivinHome |
| | | Pemilik | |
| 2 | Login | Penyewa | Use case login digunakan oleh <i>user</i> untuk melakukan login akun pada <i>website</i> LivinHome |
| | | Pemilik | |
| | | Admin | |
| 3 | Logout | Penyewa | Use case logout digunakan oleh <i>user</i> untuk melakukan logout akun pada <i>website</i> LivinHome |
| | | Pemilik | |
| | | Admin | |
| 4 | Mendaftar fitur LivinMates | Penyewa | Use case digunakan oleh <i>user</i> untuk melakukan pendaftaran pada fitur LivinMates pada <i>website</i> LivinHome |
| 5 | Mencari hunian | Penyewa | Use case digunakan untuk mencari hunian yang diinginkan oleh <i>user</i> pada <i>website</i> LivinHome |
| 6 | Mencari hunian dengan filter tipe hunian | Penyewa | Use case digunakan untuk mencari hunian dengan filter tipe hunian yang diinginkan oleh <i>user</i> pada <i>website</i> LivinHome |
| 7 | Mencari hunian dengan filter lokasi | Penyewa | Use case digunakan untuk mencari hunian dengan filter lokasi yang diinginkan oleh <i>user</i> pada <i>website</i> LivinHome |

| | | | |
|----|------------------------------------|---------|---|
| 8 | Melihat list pada keranjang | Penyewa | <i>Use case</i> digunakan untuk mengakses list keranjang yang diinginkan oleh <i>user</i> pada <i>website</i> LivinHome |
| 9 | Memasukan hunian kedalam keranjang | Penyewa | <i>Use case</i> digunakan untuk memasukan hunian yang diinginkan <i>user</i> ke dalam keranjang pada <i>website</i> LivinHome |
| 10 | Memesan hunian | Penyewa | <i>Use case</i> digunakan untuk memesan hunian yang diinginkan oleh <i>user</i> pada <i>website</i> LivinHome |
| 11 | Memilih tanggal survei | Penyewa | <i>Use case</i> digunakan untuk memilih tanggal survei yang diinginkan oleh <i>user</i> pada <i>website</i> LivinHome |
| 12 | Memilih durasi sewa | Penyewa | <i>Use case</i> digunakan untuk memilih durasi sewa yang diinginkan oleh <i>user</i> pada <i>website</i> LivinHome |
| 13 | Memilih tanggal <i>Check-in</i> | Penyewa | <i>Use case</i> digunakan untuk menentukan tanggal <i>Check-in</i> sesuai keinginan <i>user</i> pada <i>website</i> LivinHome |
| 14 | Membatalkan Pesanan | Penyewa | <i>Use case</i> digunakan untuk membatalkan pesanan hunian sesuai keinginan <i>user</i> pada <i>website</i> LivinHome |
| 15 | Melakukan pembayaran | Penyewa | <i>Use case</i> digunakan untuk melakukan pembayaran hunian yang dilakukan <i>user</i> pada <i>website</i> LivinHome |
| 16 | Memilih metode pembayaran | Penyewa | <i>Use case</i> digunakan untuk memilih metode pembayaran hunian yang dilakukan <i>user</i> pada <i>website</i> LivinHome |
| 17 | Memberikan ulasan | Penyewa | <i>Use case</i> digunakan untuk memberikan ulasan terhadap hunian yang dilakukan <i>user</i> pada <i>website</i> LivinHome |

| | | | |
|----|-------------------------------|---------|--|
| 18 | Menampilkan notifikasi | Penyewa | <i>Use case</i> digunakan untuk memberikan notifikasi pada <i>website</i> LivinHome |
| | | Pemilik | |
| 19 | Mengakses pusat bantuan | Penyewa | <i>Use case</i> digunakan untuk mengakses pusat bantuan yang dilakukan <i>user</i> pada <i>website</i> LivinHome |
| | | Pemilik | |
| 20 | Mengecek status pesanan | Penyewa | <i>Use case</i> digunakan untuk mengecek status pesanan yang dilakukan oleh <i>user</i> pada <i>website</i> LivinHome |
| | | Pemilik | |
| 21 | Edit profil | Penyewa | <i>Use case</i> digunakan untuk edit profil yang dilakukan oleh <i>user</i> pada <i>website</i> LivinHome |
| | | Pemilik | |
| 22 | Melihat Riwayat Pesanan | Penyewa | <i>Use case</i> digunakan untuk melihat Riwayat pesanan yang dilakukan oleh <i>user</i> pada <i>website</i> LivinHome |
| | | Pemilik | |
| 23 | Mengisi form informasi hunian | Pemilik | <i>Use case</i> digunakan untuk melakukan pengisian <i>form</i> hunian yang dilakukan oleh <i>user</i> pada <i>website</i> LivinHome |
| 24 | Memposting informasi hunian | Pemilik | <i>Use case</i> digunakan untuk Memposting informasi hunian yang dilakukan oleh <i>user</i> pada <i>website</i> LivinHome |

| | | | |
|----|--|---------|--|
| 25 | Mengedit informasi hunian | Pemilik | <i>Use case</i> digunakan untuk mengedit informasi hunian yang dilakukan oleh <i>user</i> pada <i>website</i> LivinHome |
| 26 | Memverifikasi pesanan calon pelanggan | Pemilik | <i>Use case</i> digunakan untuk memverifikasi pesanan calon pelanggan yang dilakukan oleh <i>user</i> pada <i>website</i> LivinHome |
| 27 | Menerima pesanan pelanggan | Pemilik | <i>Use case</i> digunakan untuk menerima pesanan pelanggan yang dilakukan oleh <i>user</i> pada <i>website</i> LivinHome |
| 28 | Melihat jadwal survei | Pemilik | <i>Use case</i> digunakan untuk melihat jadwal survei yang diajukan calon penghuni pada <i>website</i> LivinHome |
| | | Admin | |
| 29 | Mengecek kelengkapan biodata pengguna | Admin | <i>Use case</i> digunakan untuk mengecek kelengkapan biodata pengguna yang dilakukan oleh <i>user</i> pada <i>website</i> LivinHome |
| 30 | Mengecek tanggal <i>check-in</i> calon pelanggan | Admin | <i>Use case</i> digunakan untuk mengecek tanggal <i>check-in</i> calon pelanggan yang dilakukan oleh <i>user</i> pada <i>website</i> LivinHome |
| 31 | Mengecek status pesanan | Admin | <i>Use case</i> digunakan untuk mengecek status pesanan yang dilakukan oleh <i>user</i> pada <i>website</i> LivinHome |
| 32 | Mengecek kelengkapan informasi hunian | Admin | <i>Use case</i> digunakan untuk mengecek kelengkapan informasi hunian yang dilakukan oleh <i>user</i> pada <i>website</i> LivinHome |

2. Aspek Keuangan

LivinHome saat ini belum memiliki modal awal untuk menjalankan operasional usaha, namun ketersediaan sumber daya manusia yang terdaftar dalam struktur organisasi dapat menyesuaikan kebutuhan operasional usaha yang ada. Ketersediaan

sumber daya manusia saat ini mengurangi beban gaji dalam aspek keuangan LivinHome. Oleh karena itu, kebutuhan akan pemasaran, pembangunan *website* dan legalitas usaha menjadi aspek utama sebagai beban LivinHome.

LivinHome memiliki 3 sumber pendapatan dalam proses bisnisnya melalui *markup* harga sewa properti, penggunaan jasa, dan *ads* marketing dalam *website*. LivinHome memberikan *markup* sebesar 5-10% dari harga asli mengikuti keadaan nilai pasar daerah sekitar properti yang disewakan. Sedangkan *ads* ditujukan untuk pemilik properti agar unit propertinya dapat lebih mudah dijangkau oleh calon penyewa.

3. Aspek Pemasaran

Dalam aspek pemasaran LivinHome memilih menggunakan analisis konsep pemasaran 7P dibandingkan 4P, dikarenakan konsep 7P lebih cocok untuk bisnis berbasis layanan atau jasa dan memberikan pendekatan yang lebih komprehensif seperti, menangani pelayanan langganan, proses pemberian layanan, dan bukti nyata kualitas layanan. Sedangkan konsep 4P lebih cocok untuk bisnis yang berbasis produk. Konsep tersebut fokus pada penciptaan produk yang tepat, penetapan harga, pendistribusian produk, dan promosi. Mardiyanto et al. (2021), marketing mix adalah strategi pemasaran yang dilakukan secara terpadu, yang mana setiap elemen saling mendukung dan tidak dapat berjalan secara terpisah.

a. *Product*

LivinHome merupakan *platform digital* yang menyediakan sebuah *website* yang menjembatani kebutuhan pemilik properti dalam memasarkan properti untuk disewa serta kebutuhan masyarakat dalam menemukan properti untuk disewa. LivinHome juga menawarkan beberapa jasa didalam *websitenya*, yaitu *LivinMates*, *LivinClean*, *LivinRepair*, *LivinBox*, *Marketing Ads*, pemasangan *Wifi*, pemasangan AC dan penambahan *furniture* (meja/lemari/kasur).

b. *Price*

LivinHome menetapkan harga produknya sebagai sumber pendapatan dengan ketentuan sebagai berikut:

- a. *Mark up* = LivinHome memberikan markup harga biaya awal dari pemilik

dengan ketentuan persentase sebesar 5-10% dari harga asli mengikuti keadaan nilai pasar daerah sekitar properti yang disewakan.

b. Harga Jasa = Layanan jasa sebagai fasilitas bagi para penyewa seperti *LivinBox*, *LivinClean*, dan *LivinRepair*.

c. *Promotion*

Promosi yang dilakukan oleh LivinHome melalui *social media*, seperti *Instagram*, *TikTok* dan *Facebook* dengan alokasi anggaran pemasaran sebesar Rp 12.000.000 per tahun

d. *Place*

LivinHome memiliki kantor sementara di Jl Telekomunikasi 1, Terusan Buah Batu - Bojongsoang, Sukapura, Kec. Dayeuhkolot, Kab. Bandung, Jawa Barat. Target pasar LivinHome adalah properti sekitar lingkungan kampus dengan jarak maksimal 6 km.

e. *People*

Sumber daya manusia LivinHome ialah para *founder* yang terdiri dari 5 mahasiswa yang tengah belajar dan mengembangkan keterampilan mereka dalam bidang terkait, yaitu:

- CEO = Raafif Muhammad
- CMO = Fabian Argani
- CFO = Laurensius Adrian Wahyu Setiaji
- CTO = Muhammad Munzir
- UI / UX *Designer* = Muhammad Farhan Insan Kamil

Dalam proses usaha saat ini bidang penanggungjawab operasional perusahaan masih dapat ditanggung oleh seluruh *founder*.

f. *Process*

Proses transaksi dalam *website* LivinHome yaitu:

Untuk Penyewa

- Pendaftaran akun

Penyewa dapat mendaftar akun sebagai penyewa properti dan mengisi data diri yang tersedia serta membuat kata sandi untuk akun penyewa.

- Verifikasi akun

LivinHome akan mengirimkan kode verifikasi melalui *email* atau SMS ke alamat *email* atau nomor telepon yang didaftarkan.

- Pencarian properti

Penyewa dapat mencari kontrakan, kost ataupun apartemen yang sesuai dengan kebutuhannya, seperti lokasi, harga, dan fasilitas.

- Menghubungi pemilik properti

Penyewa dapat menghubungi pemilik properti melalui *platform* LivinHome.

- Peninjauan properti

Setelah menghubungi pemilik properti, jadwalkan peninjauan properti. Penyewa dapat melihat properti secara langsung dan memeriksa fasilitas yang tersedia.

- Pemesanan

Penyewa dapat memesan melalui *platform* dan mengatur pembayaran.

- Menyewa properti

Setelah semua persyaratan terpenuhi dan pembayaran selesai, penyewa sudah bisa menempati properti yang dipilih sesuai dengan waktu yang disepakati.

Untuk Pemilik Properti

- Pendaftaran akun

Pemilik properti dapat mendaftar akun sebagai pemilik properti dan mengisi data diri yang tersedia serta membuat kata sandi untuk akun pemilik. Untuk pemilik kontrakan harus mengunggah foto KTP untuk meminimalisir penyalahgunaan.

- Verifikasi akun

LivinHome akan mengirimkan kode verifikasi melalui *email* atau SMS ke alamat *email* atau nomor telepon yang didaftarkan.

- Tambahkan properti

Unggah foto-foto berkualitas tinggi dari properti yang akan disewakan. Foto-foto ini harus mencakup ruang dalam rumah, fasilitas, dan area sekitar properti. Pemilik juga harus mengisi informasi rinci tentang propertinya, termasuk lokasi, jumlah kamar, fasilitas yang tersedia (misalnya, *wifi*, AC, kasur), harga sewa, dan deskripsi singkat.

- Tentukan kebijakan dan aturan

Tentukan seperti periode sewa minimum dan aturan seperti apakah diperbolehkan membawa hewan peliharaan atau merokok di dalam properti.

- Menyewakan properti

Setelah properti terdaftar, pemilik properti dapat melihat pemesanan dari mahasiswa yang mencari kontrakan.

g. *Physical Evidence*

Meskipun LivinHome adalah *platform digital*, bukti fisik tetap ada dalam bentuk kantor yang berlokasi di *Bandung Techno Park* yang berfungsi sebagai pusat operasional dan administratif, selain itu terdapat bukti fisik lain seperti unit properti yang disewakan, furnish yang diberikan, dan dokumen-dokumen pendukung. LivinHome memberikan gambaran yang jelas dan rinci tentang kontrakan melalui foto, deskripsi, dan ulasan dari pengguna sebelumnya, memberikan bukti visual tentang apa yang dapat diharapkan oleh penyewa.

4. Aspek Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia *Startup* LivinHome terdiri atas 5 mahasiswa Telkom University. LivinHome menggunakan struktur organisasi fungsional yang menempatkan para *founder* sebagai SDM di departemen yang sesuai dengan tanggung jawabnya. Struktur ini memberikan efisiensi dalam manajemen keuangan, pemasaran,

teknologi, dan desain pengguna, yang membantu menekan biaya operasional dan meningkatkan produktivitas. LivinHome telah berencana untuk melakukan rekrutmen untuk bagian *property agent* yang memiliki tugas utama untuk bertanggung jawab atas kerja lapangan terhadap pencarian unit dan mengelola unit yang sudah bekerja sama di sekitar wilayah Universitas Islam Negeri Cibiru.

Berikut adalah proses alur rekrutmen LivinHome:

- a. Identifikasi Kebutuhan Rekrutmen
Pengidentifikasian ini dilakukan berdasarkan target bisnis, proyek yang sedang berjalan, dan perkembangan perusahaan.
- b. Penentuan *Job Description* dan *Key performance indicator*
Menyusun deskripsi pekerjaan yang jelas dan rinci mengenai tanggung jawab, tugas, dan kualifikasi yang dibutuhkan oleh perusahaan. Selain itu perusahaan juga harus menentukan metrik kinerja, target, dan penilaian untuk mengukur kinerja dan keberhasilan tenaga kerja tersebut dalam melakukan tugasnya.
- c. Publikasi Lowongan
Membagikan lowongan kerja melalui berbagai *platform* seperti sosial media, *website*, dan job portal.
- d. Penerimaan *CV*
Mengumpulkan surat lamaran dan *CV* dari calon kandidat
- e. Seleksi Awal
Menyaring *CV* yang sesuai dengan kriteria yang sedang dibutuhkan dan melakukan wawancara pertama yang dilakukan secara daring untuk menilai kecocokan awal kandidat.
- f. Wawancara Lanjutan
Melakukan wawancara lanjutan bersama tim rekrutmen dan manajer divisi terkait untuk mengeksplorasi keterampilan, pengalaman kerja, dan visi kandidat
- g. Pemilihan Kandidat
Setelah seleksi dilakukan maka perusahaan sudah mengetahui kelebihan dan kekurangan kandidat. Maka perusahaan akan memilih kandidat yang paling mendekati kriteria teratas.
- h. Penandatanganan Kontrak Kerja

Setelah kedua pihak sepakat, maka dilakukan penandatanganan perjanjian formal antara pihak LivinHome dengan kandidat yang telah diterima.

Dalam proses berjalannya bisnis, terdapat ketentuan *sharing profit* sebesar 50:30:20. Pendapatan bersih sebesar 50% akan di arahkan menuju kas, 30% sebagai biaya operasional, dan 20% sebagai imbalan tenaga kerja. Pembagian imbalan akan dilakukan apabila LivinHome telah mencapai pendapatan bersih yang ditargetkan. Berikut rincian struktur organisasi LivinHome:

Tabel 1. 4 Struktur Organisasi LivinHome

1.2 Lingkup Unit Kerja

| Jabatan | Nama | Tugas |
|------------------|---------------------------------|--|
| CEO | Raafif Muhammad | Bertanggung jawab pada keputusan terkait kebijakan dan strategi bisnis, mengawasi kinerja bisnis, dan momunikator dengan pihak luar yang berkepentingan. |
| CMO | Fabian Argani | Bertanggung jawab pada aspek pemasaran bisnis dan riset <i>market demand</i> |
| CFO | Laurensius Adrian Wahyu Setiaji | Bertanggung jawab pada keputusan finansial bisnis, mengelola keuangan bisnis, kebutuhan dana operasional, dan pencarian investor. |
| CTO | Muhammad Munzir | Bertanggung jawab pada pembuatan <i>website</i> , sekuritas data informasi, dan <i>maintenance platform</i> |
| UI / UX Designer | Muhammad Farhan Insan Kamil | Bertanggung jawab pada pembuatan design <i>website</i> |

1.2.1 Lokasi Unit Kerja Praktik

Penulis melakukan kerja praktik secara daring dan luring, untuk secara luring kerja praktik dilaksanakan di Kantor Bandung Techno Park, Jalan Telekomunikasi, Kec. Dayeuhkolot, Kab. Bandung, Jawa Barat 40257 dan secara daring melalui media *zoom* dan *google meet*.

1.2.2 Lingkup Penugasan

Lingkup yang diberikan kepada penulis adalah pada UI/UX *designer* dengan metode daring selama 220 hari kerja. Lingkup penugasan selama kegiatan kerja praktik meliputi :

1. Mendesain antarmuka pengguna yang intuitif, estetis, dan responsif untuk situs web LivinHome.
2. Melakukan riset pengguna untuk memahami kebutuhan dan preferensi pengguna.
3. Membuat *wireframe*, *prototype*, dan desain visual yang memperhatikan prinsip-prinsip desain yang baik.
4. Berkolaborasi dengan tim pengembangan untuk memastikan implementasi desain yang sesuai dengan visi produk.
5. Mengoptimalkan pengalaman pengguna dengan menguji dan memperbaiki desain berdasarkan umpan balik pengguna.
6. Memastikan konsistensi desain antarmuka di seluruh *platform* LivinHome.
7. *Scrum* master yang bertanggung jawab atas produktivitas anggota tim.

1.2.3 Rencana dan Penjadwalan Kerja

Pelaksanaan kerja LivinHome dimulai 18 September 2023 hingga Juni 2024. Penulis melakukan kegiatan 5 hari kerja dalam seminggu, yaitu hari Senin, Selasa, Rabu, Kamis dan Jumat

Tabel 1. 5 Rencana dan Penjadwalan

| | |
|------------------|-------------------|
| Tanggal Mulai | 18 September 2023 |
| Tanggal Berakhir | Juni 2024 |

1.3 Realisasi Kegiatan

Kegiatan dimulai dengan menjelaskan tugas yang diberikan oleh Dosen Pengampu Program WRAP di Bandung Techno Park, setelah itu penulis ditunjuk untuk mengemban tanggung jawab sebagai UI/UX *Designer*. Berikut ini adalah ringkasan dari kegiatan yang telah dilaksanakan.

Tabel 1. 6 Realisasi Kegiatan

| Nomor | Jenis Aktivitas | Tugas yang Diberikan | Pencapaian Tugas |
|-------|--|---|---|
| 1 | Mata Kuliah <i>Startup Development</i> | Merumuskan <i>pain point</i> atau masalah yang sedang | Memberikan pemahaman dan keterampilan dasar melalui |

| | | | |
|---|---|--|--|
| | (Pengembangan <i>Startup</i>) | dialami oleh calon pengguna dan solusi apa yang dapat ditawarkan, kemudian dipetakan dalam bentuk model bisnis menggunakan <i>Lean canvas</i> . | pengenalan materi secara teori mengenai <i>Startup</i> yang mencakup tahapan dalam pengembangan bisnis, istilah yang digunakan dalam <i>Startup</i> , dan bagaimana membangun bisnis yang memenuhi kebutuhan konsumen secara berkelanjutan |
| 2 | Mata Kuliah <i>Business Idea Development</i> (Pengembangan Ide Bisnis) | Mempresentasikan ide bisnis sesuai dengan <i>Startup</i> masing-masing dengan metode <i>pitching</i> sehingga mahasiswa terbiasa untuk dapat mempresentasikan ide bisnis secara singkat, jelas, dan padat. | Mengulik lebih dalam <i>Lean canvas</i> yang telah disempurnakan pada mata kuliah sebelumnya untuk menghasilkan dan mengembangkan ide bisnis untuk menyelesaikan masalah yang dialami oleh calon konsumen. |
| 3 | Mata Kuliah <i>Customer validation</i> (Validasi Konsumen) | Melakukan kontak langsung dengan calon konsumen yaitu menggunakan metode pengumpulan data primer, seperti wawancara dan kuisioner. Data yang telah dikumpulkan dipetakan ke dalam <i>Value Proposition Canvas</i> melalui <i>Customer Empathy Map</i> , <i>Customer Journey</i> , dan <i>Jobs to Be Done</i> . | <i>Startup</i> dapat menjalankan bisnis sesuai dengan kebutuhan dan <i>pain point</i> dari konsumen melalui validasi konsumen. |
| 4 | Mata Kuliah <i>Prototype Development</i> (Pengembangan <i>Prototype</i>) | Pembuatan tampilan awal menggunakan metode <i>High Fidelity Prototype</i> dengan aplikasi <i>Figma</i> | Memberikan pengetahuan dan keterampilan dalam menciptakan tampilan program yang sesuai dengan ketentuan UI/UX (<i>User Interface/User Experience</i>) |
| 5 | Mata Kuliah <i>Financial Business</i> (Keuangan Bisnis) | Pembuatan pendanaan awal (<i>seed funding</i>) sampai pendanaan lanjutan (<i>series A, B, C, dan seterusnya</i>). Pembuatan RAB terbaru dan latihan studi kasus manajemen keuangan, berupa Net Present Value, | Memberikan pemahaman sumber pendanaan yang dapat menjadi modal bagi <i>Startup</i> dan bagaimana cara mengalokasikan dana tersebut secara bijak dan tepat. Memberikan hasil RAB terbaru sesuai dengan kebutuhan <i>startup</i> dan |

| | | | |
|----|---|--|--|
| | | Payback Period dan Internal Rate o Return. | menyelesaikan tugas latihan studi kasus. |
| 6 | Mata Kuliah Mata Kuliah Validasi Model Bisnis (Business Model Validation) | Melakukan wawancara dengan target konsumen untuk melakukan validasi atas ide bisnis setiap produk/jasa dan <i>prototype website</i> yang <i>startup</i> tawarkan | Ide bisnis setiap produk/ jasa dan <i>prototype</i> yang telah dibuat oleh LivinHome dinyatakan layak berdasarkan hasil wawancara kepada target konsumen. |
| 7 | Mata Kuliah Product Development (Pengembangan Produk) | Pembuatan analisis burndown chart atas progress kerja tim <i>startup</i> dalam periode per 2 minggu menggunakan <i>website</i> trello | Memaparkan hasil burndown chart yang telah dibuat selama 3 bulan dalam bentuk excel. |
| 8 | Mata Kuliah Business Communication (Komunikasi Bisnis) | Pembuatan proposal bisnis dan powerpoint untuk presentasi hasil ide bisnis kepada Badan Riset Inovasi Nasional, Bandung Techno Park dan Block 71 | Melakukan presentasi pitch deck kepada Bandung Techno Park dan Block 71 serta megumpulkan proposal bisnis untuk di review oleh WRAP Entrepreneurship agar mampu dilanjutkan ke Badan Riset Inovasi Nasional. |
| 9 | Metode <i>Scrum</i> | Pembuatan metode <i>scrum</i> , <i>sprint system</i> , dan <i>burndown chart</i> | Untuk memaksimalkan produktivitas anggota tim <i>Startup</i> dalam mengerjakan jobdesknya masing-masing |
| 10 | Pembuatan tampilan <i>prototype</i> (UI/UX) situs web LivinHome untuk penyewa, pemilik, dan admin | Pembuatan <i>prototype</i> situs web LivinHome untuk penyewa, pemilik, dan admin dengan aplikasi <i>Figma</i> . Dimulai dari pembuatan akun sampai transaksi penyewaan berhasil beserta fitur-fitur yang disediakan oleh LivinHome | Tersedianya <i>prototype</i> situs web LivinHome sebagai tampilan awal untuk kebutuhan <i>developer</i> |
| 11 | Menganalisis risiko di tahap UI/UX | Menganalisis risiko di tahap pembuatan <i>prototype</i> atau UI/UX <i>website</i> LivinHome yang mengikuti pedoman ISO 31000:2018. | Mengetahui risiko-risiko yang akan dihadapi di masa yang akan datang dan dapat menentukan cara agar risiko dapat diminimalisir |

| | | | |
|----|---|--|--|
| 12 | <i>Startup Demo Day and Business Matching</i> | Kegiatan inti pertama yaitu <i>Startup Demo Day</i> dimana para <i>founder</i> atau Perwakilan <i>Startup</i> melakukan presentasi dengan metode <i>pitching</i> untuk mempresentasikan ide bisnis, produk, dan strategi komersil untuk menarik para investor untuk berinvestasi. Selanjutnya, <i>Startup</i> akan masuk pada kegiatan inti kedua yaitu <i>Business Matching</i> yang bertujuan menghubungkan <i>Startup</i> , individu, perusahaan, maupun badan usaha untuk menemukan mitra dalam mencapai kolaborasi yang sempurna. | Menyampaikan ide serta solusi inovatif untuk membuka potensi kerjasama melalui dua kegiatan inti. |
| 13 | Pameran <i>Tel-U Career Days 2023 Vol.3</i> | Memperkenalkan <i>Startup</i> LivinHome kepada mahasiswa Telkom University | Menjadi inspirasi bagi mahasiswa dalam membangun <i>Startup</i> atau perusahaan rintisan. |
| 14 | Morning Coffee – Sharing Session | Mengikuti seminar di gedung D, Bandung Techno Park. | Memberikan wawasan dan ilmu baru mengenai aktivitas kerja langsung di lapangan oleh narasumber yang kompeten dan professional. |

Berdasarkan isi tabel diatas, penulis ditempatkan pada posisi *UI/UX designer*. Selama melaksanakan kerja praktik, berikut ini adalah penjelasan aktivitas yang dilakukan oleh penulis:

1.3.1 Mata Kuliah *Startup Development (Pengembangan Startup)*

Pada mata kuliah ini, seluruh *startup* ditugaskan untuk membuat *Lean canvas*, dengan tujuan untuk membantu menciptakan gambaran secara cepat dari setiap ide atau inovasi yang ada untuk dibagikan dan mendapatkan umpan balik. Di *Startup LivinHome* sendiri *lean canvas* dibagi menjadi dua bagian yaitu penyewa dan pemilik.

| The Lean Canvas | | Designed for: Startup Name | Designed by: Name1, Name2, ... | Date: DD/MM/YYYY | Version: X.Y |
|---|--|--|--|--|-----------------|
| Problem Top 3 problems | Solution Top 3 features | Unique Value Prop. Single, clear and compelling message that states why you are different and worth buying | Unfair Advantage Can't be easily copied or bought | Customer Segments Target Customers | |
| Existing Alternatives List how these problems are solved today. | Key Metrics Key activities you measure | High-Level Concept List your X for Y analogy (e.g. YouTube = Flickr for videos) | Channels Path to customers | Early Adopters List the characteristics of your ideal customers. | |
| Cost Structure List your fixed and variable costs. Customer acquisition costs Distribution costs Hosting People Etc. | | | Revenue Streams List your sources of revenue. Revenue Model Life Time Value Revenue Gross Margin | | |

Lean Canvas is adapted from The Business Model Canvas (www.businessmodelgeneration.com/canvas). PowerPoint Implementation by: Neos Chronos Limited (<https://neoschronos.com>). License: CC BY-SA 3.0

Gambar 1. 4 Lean Canvas

Langkah awal dalam pembuatan *lean canvas* dimulai mengidentifikasi tiga masalah utama yang dihadapi oleh target pasar, bersama dengan daftar kompetitor terdekat dengan bidang bisnis yang sama. Setelah itu, *startup* perlu menentukan *customer segment* dan *early adaptors* untuk mengetahui siapa konsumen yang akan menggunakan layanan atau jasanya. Tahap berikutnya, mencakup penyusunan solusi dan key metrics *startup* untuk menemukan jawaban atas permasalahan yang dihadapi konsumen dalam pasar, serta membuat key metrics sebagai indikator dalam menentukan aktivitas yang ingin di ukur selama proyek berjalan.

Ide solusi untuk menjawab permasalahan konsumen dalam pasar yang telah dipaparkan menjadi landasan dalam menciptakan poin *unique value* bagi *startup*. *Unique value* memiliki keterikatan dengan poin selanjutnya yaitu *unfair advantages*, yang bermaksud memberikan gambaran keunggulan yang dimiliki oleh *startup* yang sulit ditiru oleh pesaing. Setelah semua poin di tabel atas yang menjadi langkah awal telah dibuat, penulis perlu memperhatikan poin *channels*. Poin *channels* memiliki tujuan untuk memberikan gambaran bagaimana *startup* menjangkau target audiensi dalam pasar yang dituju.

Langkah terakhir adalah membuat daftar biaya yang masuk dan keluar selama proses bisnis berjalan. Cost structure bertujuan untuk merinci beban biaya tetap dan biaya variabel yang ditanggung *startup*. Biaya tetap adalah biaya yang terjadi secara konsisten di setiap tahun, seperti biaya hosting dan domain. Biaya variable merupakan jenis biaya yang berubah secara proporsional dengan output yang dihasilkan, seperti biaya marketing, biaya operasional, dll.

1.3.2 Mata Kuliah *Business Idea Development* (Pengembangan Ide Bisnis)

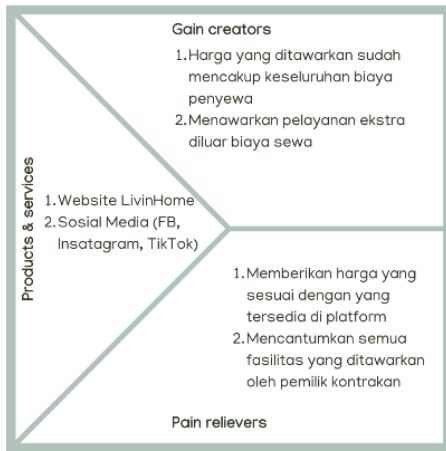
Mata kuliah pengembangan ide bisnis bertujuan untuk mengembangkan skill *public speaking* seluruh anggota tim agar terbiasa dalam mempresentasikan inovasi dan ide bisnisnya kepada pihak lain. Yang mana pada mata kuliah ini, *startup* LivinHome diberikan kesempatan untuk melakukan presentasi kepada dosen-dosen *Bandung Techno Park* dan anggota *startup* lainnya untuk memperoleh masukan yang dapat memaksimalkan peluang dan ide yang telah disusun di *lean canvas*.

1.3.3 Mata Kuliah *Customer validation* (Validasi Konsumen)

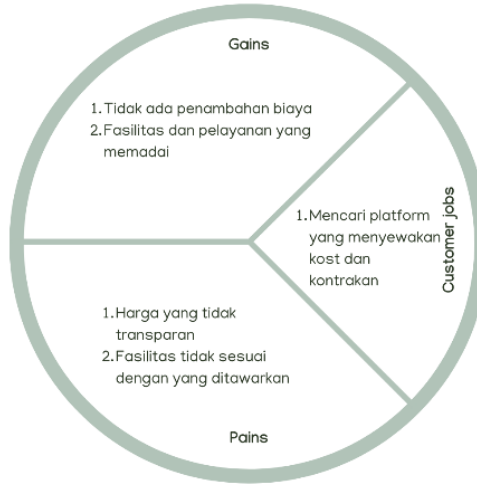
Mata kuliah *customer validation* berkaitan erat dengan *lean canvas* yang telah disusun sebelumnya. Kami melakukan observasi dan wawancara kepada pemilik dan penyewa properti untuk mendapatkan sebuah jawaban dari permasalahan yang ada. Langkah berikutnya, ialah menyimpulkan keseluruhan hasil wawancara dalam sebuah *emphaty map*, sehingga tergambar dengan jelas pain dan gain target pasar, yang dijadikan komponen utama hasil wawancara untuk ditindak lanjuti. Proses tindak lanjut diimplementasikan dalam pembuatan *value proposition*. *Pain*, *gain* dan *customer job* dari konsumen diarahkan oleh *startup* LivinHome, agar inovasi dan solusi yang diciptakan sesuai dengan kebutuhan masyarakat.

Value proposition canvas

Penyewa



Value proposition

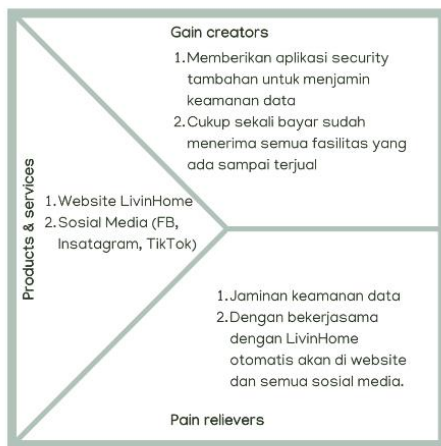


Customer segments

Gambar 1. 5 Value Proportion Penyewa

Value proposition canvas

Pemilik

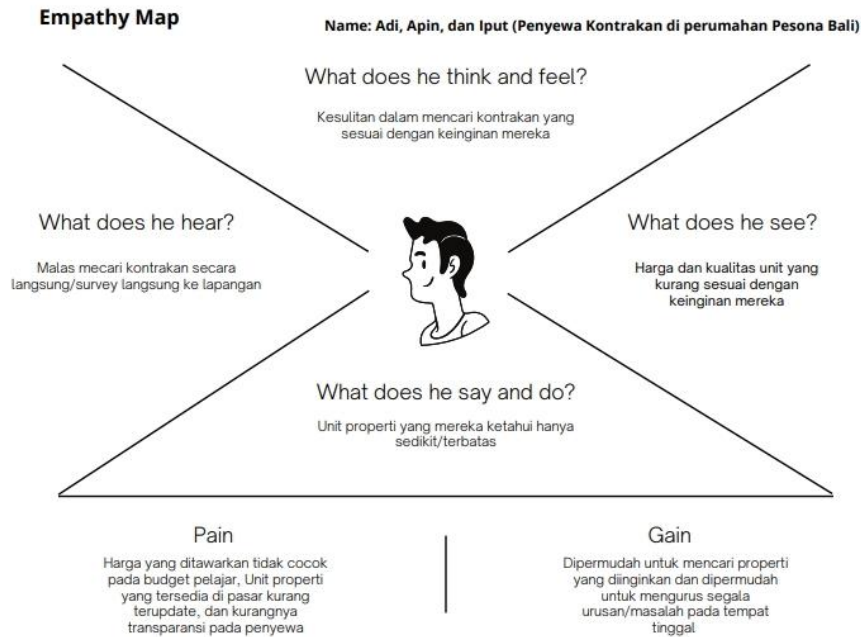


Value proposition

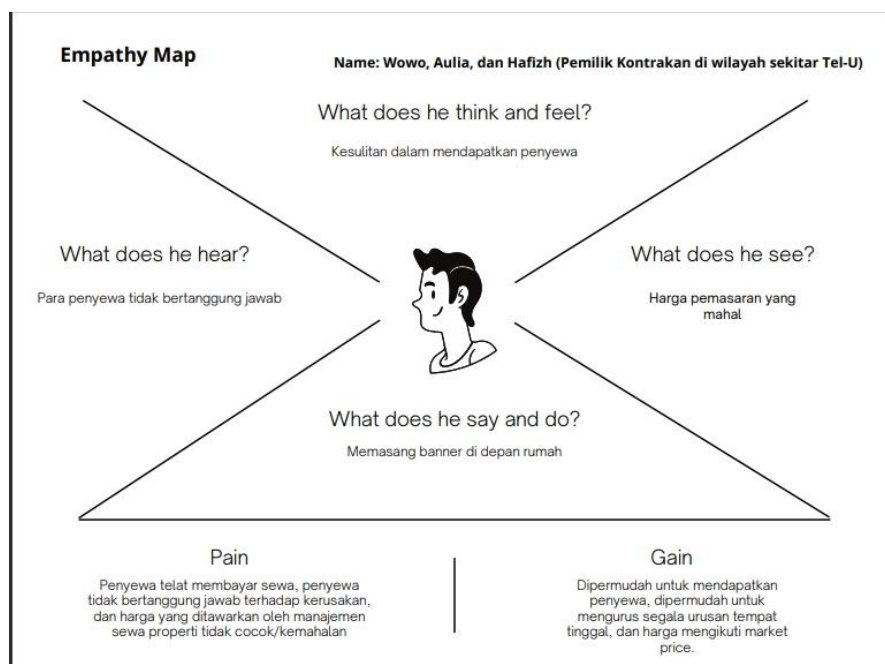


Customer segments

Gambar 1. 6 Value Proportion Pemilik



Gambar 1. 7 Emphaty Map Penyewa



Gambar 1. 8 Emphaty Map Pemilik

1.3.4 Mata Kuliah *Prototype Development* (Pengembangan *Prototype*)

Mata kuliah pengembangan *prototype* memberikan kesempatan bagi *UI/UX Designer* untuk memperdalam wawasan mengenai aspek estetika, konsistensi visual, serta fungsionalitas dan pengalaman pengguna saat menggunakan *website*. Selain itu

pada mata kuliah ini juga diberikan pemahaman mengenai pedoman-pedoman terkait UI/UX yang harus diikuti. Pada pertemuan terakhir, LivinHome mempresentasikan hasil desain UI/UX yang dibuat menggunakan *software Figma* dengan metode *High Fidelity Prototype*.

1.3.5 Mata Kuliah *Financial Business* (Keuangan Bisnis)

Mata kuliah keuangan bisnis merupakan salah satu wadah untuk menambah wawasan terkait pengelolaan keuangan bisnis, mencakup berbagai aspek seperti, *seed funding*, rancangan anggaran biaya, dan implementasi dana yang diinvestasikan. Selain itu, seluruh anggota tim diberikan pemahaman mengenai beberapa analisis keuangan yang umum digunakan seperti NPV, IRR, dan *payback periode*. LivinHome telah mempresentasikan kebutuhan modal serta analisa pengembalian dana yang diinvestasikan. Berikut rancangan anggaran biaya jangka pendek yang sudah disusun.

Tabel 1. 7 Rancangan Anggaran Biaya Jangka Pendek LivinHome

| Departemen | Kuantitas | Harga Satuan | Anggaran |
|-----------------------------|-----------|--------------|--------------|
| Teknologi Informasi: | | | |
| Hosting & Domain | 12 | Rp165.000 | Rp1.980.000 |
| Marketing: | | | |
| Paid Promote | 12 | Rp250.000 | Rp3.000.000 |
| Ads Google | 1 | Rp2.500.000 | Rp2.500.000 |
| Ads Social Media | 1 | Rp2.500.000 | Rp2.500.000 |
| Operasional: | | | |
| Listing Agent | 24 | Rp100.000 | Rp2.400.000 |
| Total | | | Rp12.380.000 |

1.3.6 Mata Kuliah *Business Model Validation* (Validasi Model Bisnis)

Pada mata kuliah validasi model bisnis, *startup* LivinHome melakukan observasi secara langsung ke segmen pasar yang dituju melalui wawancara dan presentasi. Proses penyusunan laporan validasi, diawali dengan membuat *business model canvas*. *Business model canvas* digunakan pada semester genap karena LivinHome telah memiliki bisnis yang sedang berjalan. Penggunaan *the lean canvas* dan *business model canvas* oleh LivinHome memiliki perbedaan, yaitu:

Tabel 1. 8 Perbedaan *Lean Canvas* dan *Business Model Canvas*

| | <i>Lean canvas</i> | <i>Business model canvas</i> |
|------------|--|--|
| Target | Perusahaan atau bisnis yang memiliki skala menengah keatas | Perusahaan atau bisnis yang memiliki skala menengah kebawah |
| Tujuan | Bertujuan untuk mendapat solusi permasalahan dengan efektif dan efisien | Bertujuan meningkatkan nilai dari bisnis yang dijalankan |
| Fokus | Berfokus pada perusahaan atau bisnis dalam skala menengah keatas, identifikasi masalah serta pencarian solusi bisnis. | Berfokus pada pelanggan, produk, investor, dan konsultan. Selain itu juga perencanaan manajemen dan strategi bisnis. |
| Konsumen | Berfokus pada konsumen karena masih dalam proses awal produksi produk atau jasa | Berfokus pada respon konsumen karena bisnis yang telah dijalankan wajib memiliki produk atau jasa yang telah dihasilkan. |
| Pendekatan | Pendekatan berawal dari pencarian masalah dan mencari solusi permasalahan hingga bagaimana cara solusi dijalankan dan kemungkinan keuntungannya. | pendekatan lebih berfokus pada infrastruktur serta komponen-komponen yang ada. |
| Kompetisi | Dapat menilai suatu bisnis apakah dapat menghasilkan keuntungan atau tidak jika dibandingkan dengan produk kompetitor lainnya | berfokus pada nilai kualitatif dan kuantitatif terhadap produk, karena nilai tersebut yang menentukan apakah produk mampu bersaing dengan kompetitor |
| Penerapan | <i>Lean canvas</i> memiliki penerapan dengan metode pemecahan masalah yang sederhana dan berorientasi pada proses yang bertahap | <i>Business model canvas</i> metode penerapannya akan menghasilkan solusi dari hasil analisa yang mendalam untuk menjalankan bisnis. |

Berikut merupakan hasil *business model canvas* LivinHome:

| Business Model Canvas | | Designed for: | Designed by: | Date: | Version |
|--|--|---|---|---|---------|
| | | Livin Home | Livin Home | 5 April | |
| Key Partners | Key Activities | Value Propositions | Customer Relationships | Customer Segments | |
| <ul style="list-style-type: none"> Kerjasama dengan pemilik properti Kerjasama dengan penyedia jasa angkut barang, jasa kebersihan, jasa perbaikan rumah | <ul style="list-style-type: none"> Pengelolaan Website Livin Home Mengelola pendaftaran unit properti Melakukan pemasaran jasa layanan Livin Home | Pengelolaan manajemen sewa properti dengan menggunakan platform digital | Memberikan layanan cepat dan responsif, sistem pemesanan yang simpel, serta bantuan pasca sewa yang efektif untuk memastikan kepuasan pelanggan sewa properti | Pencari properti sewa yang ingin menghemat waktu sehingga ingin mencari properti sewa melalui internet di wilayah bandung | |
| | Key Resources | | Channels | | |
| | <ul style="list-style-type: none"> Tim Internal memiliki keahlian manajemen dan IT Memiliki list unit yang berkualitas | | Website | | |
| Cost Structure | | Revenue Streams | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> Variable Cost: Biaya Promosi | | <ul style="list-style-type: none"> Markup Komisi Pemasaran Services | | | |

Gambar 1. 9 Business Model Canvas LivinHome

Hasil *business model canvas* dijadikan sebagai hipotesis yang akan divalidasi dalam bentuk wawancara kepada konsumen. Terdapat 3 kriteria hipotesis yang LivinHome analisa, yaitu *Desirebility*, *Feasibility* dan *Viability*. *Desirebility hypothesis* adalah bentuk analisa yang bertujuan untuk memvalidasi apakah solusi yang diciptakan mampu untuk memecahkan permasalahan yang ada. Dalam penyusunan *desirability hypothesis*, komponen yang digunakan dalam *business model canvas*, yaitu *customer segment*, *value proposition*, *channel*, dan *customer relationship*. *Feasibility hypothesis* adalah analisis yang berfokus pada sumber daya bisnis, dengan tujuan menilai kelayakan bisnis berdasarkan pada optimalisasi sumber daya yang bisnis gunakan. Dalam penyusunan *feasibility hypothesis*, komponen yang digunakan dalam *business model canvas*, yaitu *key activities*, *key resources*, dan *key partners*.

Viability hypothesis adalah analisis terhadap kesinambungan bisnis dalam jangka panjang beserta profitabilitasnya. Dalam penyusunan *viability hypothesis*, komponen yang digunakan dalam *business model canvas*, yaitu *revenue stream*, *cost structure*, dan *profit*. Setelah pembuatan *hypothesis*, langkah selanjutnya adalah membaginya

dalam kriteria *prioritize hypothesis*, yang dilakukan menggunakan kuadaran. Terdapat 4 kuadaran dalam *prioritize hypothesis*, yaitu:

Tabel 1. 9 Relevansi Teori dan Praktik

| | |
|--------------------|--|
| Kuadran I | Hipotesis yang sangat berdampak dengan kekurangan atau tidak memiliki bukti yang valid |
| Kuadran II | Hipotesis yang sangat berdampak dengan adanya bukti yang cukup dan valid |
| Kuadran III | Hipotesis yang kurang berdampak dengan bukti yang cukup dan valid |
| Kuadran IV | Hipotesis yang sangat bedampak dengan kekurangan atau tidak memiliki bukti yang valid |

1.3.7 Mata Kuliah *Product Development* (Pengembangan Produk)

Pada mata kuliah pengembangan produk, *startup* LivinHome melakukan pencatatan waktu kerja seluruh anggota tim menggunakan aplikasi *trello*. Periode pencatatan dilakukan setiap 2 minggu sekali dan dilaporkan kepada dosen pengampu mata kuliah untuk dinilai. Proses penilaian dengan dosen pengampu dilaksanakan setiap 1 bulan dengan melakukan pertemuan *online* dan *onsite* dengan seluruh anggota tim. Hasil pencatatan setiap bulan perlu dibuat kedalam *burndown chart* menggunakan *microsoft excel* dan dipresentasikan.

Pada mata kuliah pengembangan produk, *startup* LivinHome mengimplementasikan *scrum method* dalam aktivitas bisnisnya. *Scrum method* ini dilakukan dengan tujuan agar seluruh kinerja anggota tim dapat maksimal dalam mengerjakan jobdesknya masing-masing. Implementasi ini dilakukan menggunakan aplikasi *trello*, proses penilaiannya dilakukan setiap 1 bulan dengan melakukan pertemuan *online* bersama dosen pengampu. Ada beberapa istilah yang digunakan dalam *scrum method* ini, yaitu:

1. *Backlog product*

Penentuan produk atau fitur apa yang akan dikembangkan oleh seluruh anggota tim.

2. *Sprint planning*

Menentukan estimasi berapa lama jobdesk di setiap anggotanya mengenai pengembangan produk harus selesai. Selain itu, pada tahap ini juga dilakukan

brainstorming untuk menemukan cara menyelesaikan seluruh jobdesknya

3. *Daily meeting*

Proses ini penting dilakukan agar setiap anggota timnya dapat mendiskusikan apa saja yang harus dilakukan pada hari itu

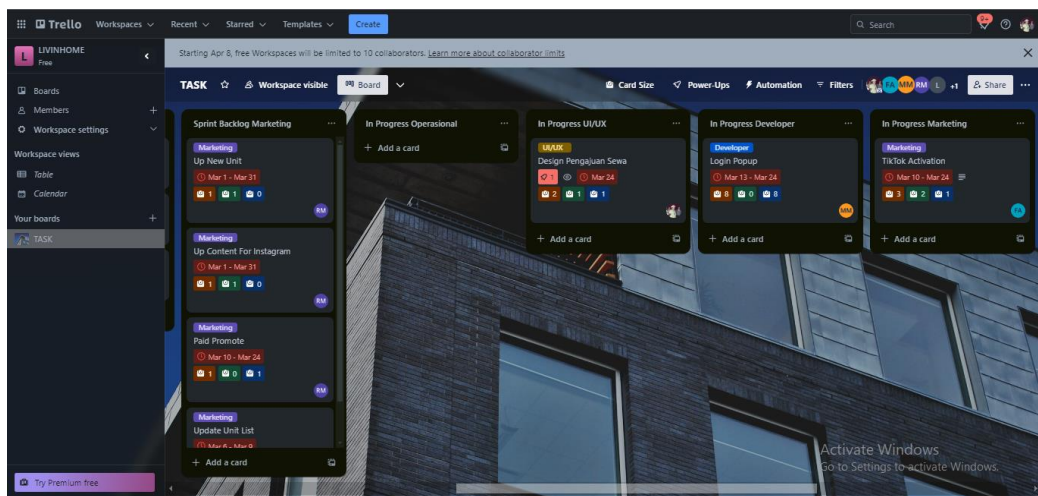
4. *Sprint review*

Pemberian nilai atas kinerja anggota tim terkait pengerjaan jobdesknya dan menentukan *sprint planning* berikutnya. LivinHome melakukan *sprint review*nya secara rutin dalam 2 minggu sekali.

5. Peran dalam *Scrum method*

Dalam pelaksanaannya, *scrum method* memiliki *product owner* yang bertanggung jawab dalam menentukan hasil dari produk yang sedang dikembangkan. *Scrum master* yang bertanggung jawab dalam mengarahkan seluruh anggota tim dalam mengerjakan metode *scrum*. *Development team* adalah seluruh anggota yang berperan dalam metode *scrum*. Dalam hal ini, karena LivinHome belum memiliki Chief Operating Officer atau bidang yang khusus dalam menangani metode *scrum*, maka tugas ini di kerjakan oleh CMO dan UI/UX designer. Adapun pembagiannya yaitu:

- *Product Owner* : Fabian Argani (CMO)
- *Scrum Master* : M. Farhan Insan Kamil (UI/UX Designer)
- *Development Team* : Tim Inti LivinHome (CEO, CMO, CFO, CTO, dan UI/UX Designer)



Gambar 1. 10 *Trello LivinHome*

1.3.8 Mata Kuliah *Business Communication* (Komunikasi Bisnis)

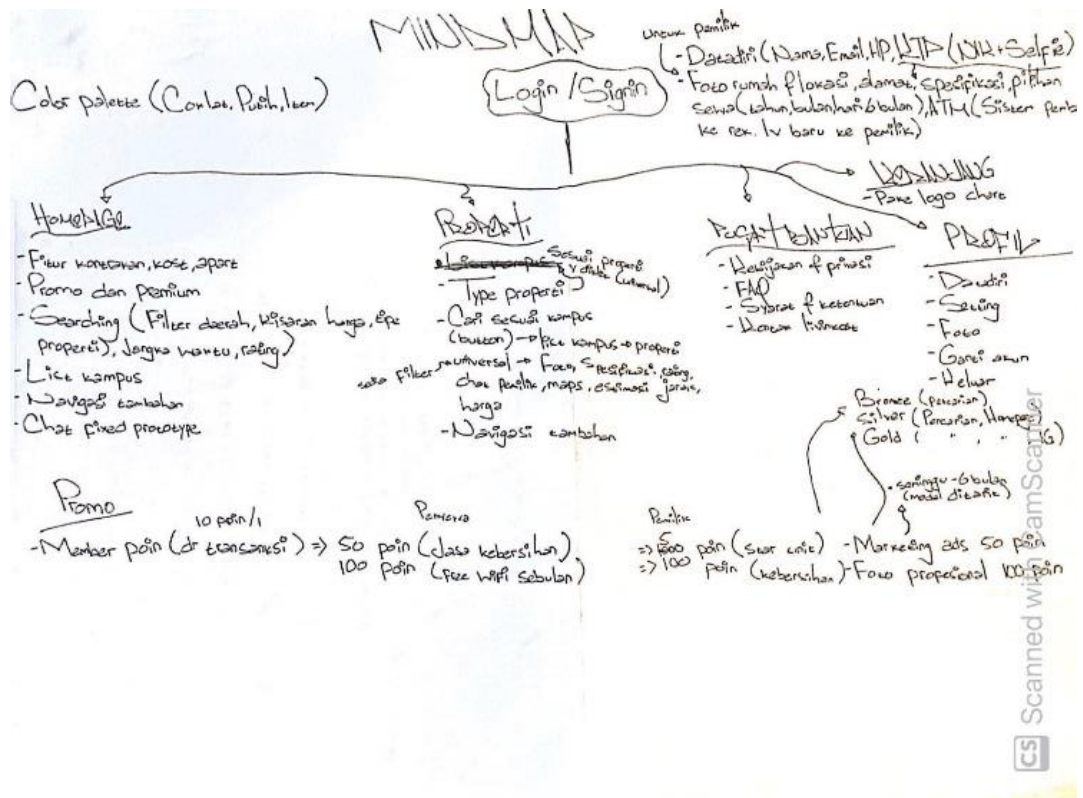
Pada mata kuliah komunikasi bisnis, *startup* LivinHome diberikan tugas untuk membuat proposal bisnis yang harus dipresentasikan dalam bentuk *pitch deck* kepada seluruh dosen pengampu WRAP Entrepreneurship dan pihak Block71. Block 71 adalah intansi eksternal yang memiliki tujuan untuk membantu para pelaku *startup* dalam inovasi usahanya agar mendapatkan akses ke pasar internasional. Presentasi ini dilaksanakan di gedung D, Bandung Techno Park pada periode akhir aktivitas kerja praktik.

1.3.9 Pembuatan tampilan *prototype* (UI/UX) situs web LivinHome untuk penyewa, pemilik, dan admin

Dimulai dari pembuatan akun sampai transaksi penyewaan berhasil beserta fitur-fitur yang disediakan oleh LivinHome. Tahap yang dilakukan dalam pembuatan tampilan *prototype* ini terdiri dari sebagai berikut:

a. Riset

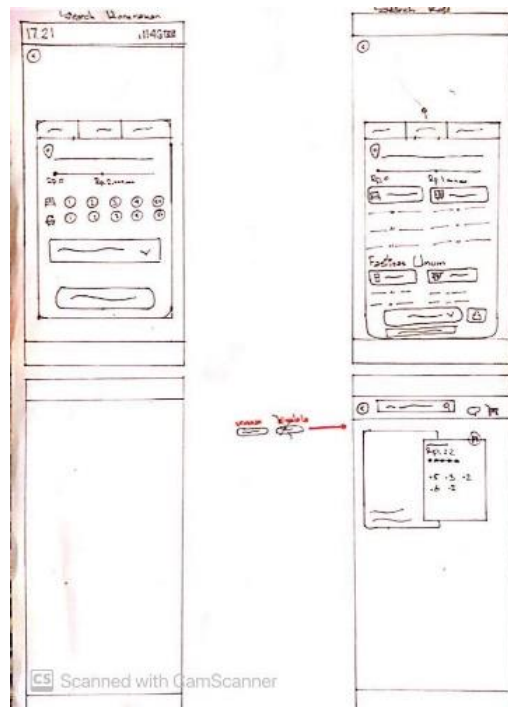
Tim LivinHome melakukan riset untuk pembuatan UI/UX *websitenya* dengan cara menganalisis *platform* serupa yang sudah ada di pasar untuk memahami standar industri dan menemukan peluang baru untuk inovasi. Selain itu penulis juga menganalisis bagaimana *platform* tersebut dalam mengatur navigasi dan fiturnya. Setelah dilakukan, penulis merangkumnya dalam bentuk mindmap yang dijadikan arahan untuk tahapan-tahapan selanjutnya dalam pembuatan UI/UX *website* LivinHome.



Gambar 1. 11 Mindmap UI/UX LivinHome

b. Pembuatan wireframe

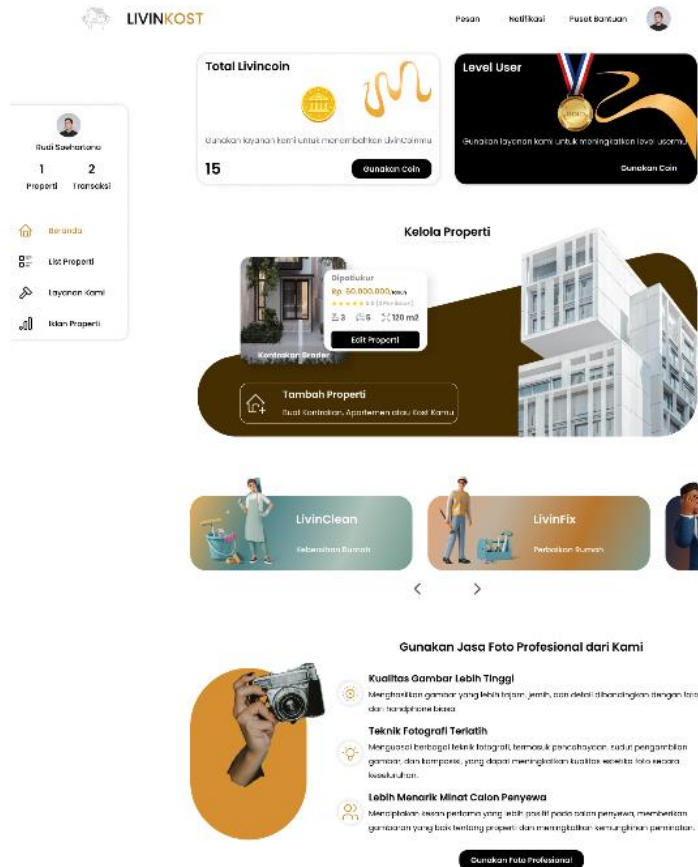
Wireframe adalah kerangka dasar untuk menggambarkan kerangka kerja dari desain aplikasi atau website. Dalam tahap ini penulis menggunakan media alat tulis pensil dan kertas untuk pembuatan wireframe. Wireframe yang dibuat terdiri dari elemen-elemen seperti header, footer, area konten utama, menu navigasi, dan tombol. Elemen-elemen ini direpresentasikan dalam bentuk kotak dan garis untuk menggambarkan posisi dan ukuran relatifnya.



Gambar 1. 12 Wireframe UI/UX LivinHome

c. Pembuatan *Mockup*

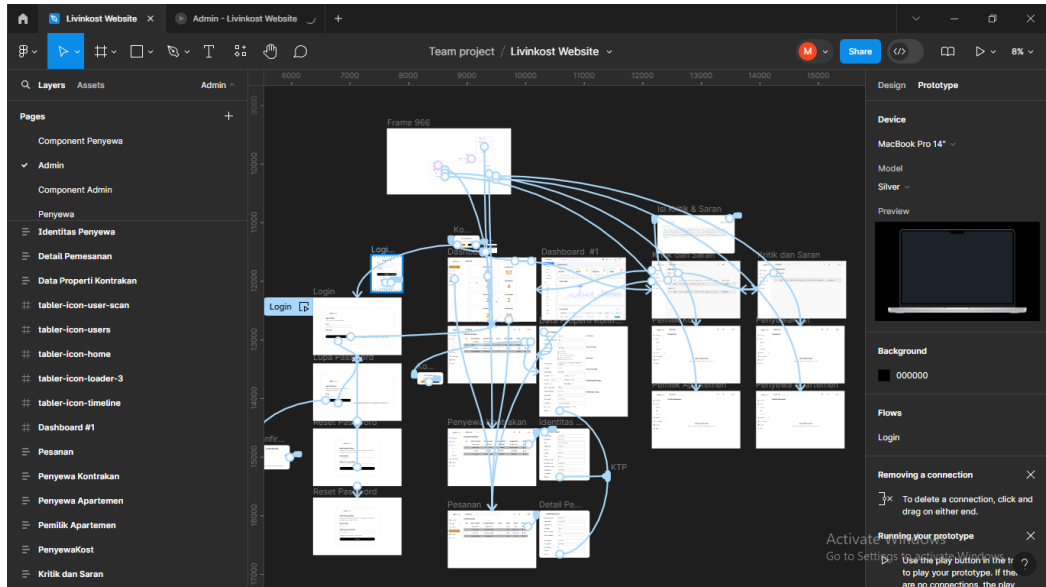
Mockup adalah representasi visual yang lebih rinci dan nyata dari antarmuka pengguna. Berbeda dengan *wireframe* yang hanya menitikberatkan pada struktur dan tata letak, *mockup* menggambarkan desain sebenarnya dengan menggunakan elemen seperti warna, tipografi, ikon, dan gambar. Fungsi utama *mockup* adalah untuk menampilkan tampilan akhir sebelum proses pengembangan dimulai. Dengan *mockup*, kita dapat melihat secara lebih jelas bagaimana produk akan terlihat dan berfungsi dari perspektif visual. Selain itu, *mockup* juga membantu tim *developer* untuk lebih memahami hasil akhir yang perlu mereka ciptakan.



Gambar 1. 13 Mockup UI/UX LivinHome

d. Pembuatan *Prototype*

Prototype adalah versi kerja dari desain yang dapat diinteraksi dan digunakan untuk menampilkan serta menguji fungsionalitas produk. Dibandingkan dengan *mockup*, *prototype* memungkinkan pengguna untuk berinteraksi dengan antarmuka, termasuk navigasi antar halaman, klik tombol, dan interaksi lainnya yang menyerupai produk akhir.



Gambar 1. 14 Prototype UI/UX LivinHome

Berikut adalah link *prototype website* LivinHome:

- Penyewa:
<https://www.figma.com/proto/shUa9bg6s8hKomBISHDuL2/Livinkost-Website?page-id=0%3A1&node-id=1230-3217&viewport=281%2C202%2C0.02&t=jqQH5o9y8ZXP9qi3-1&scaling=scale-down-width&content-scaling=fixed&starting-point-node-id=1230%3A3217>
- Pemilik:
<https://www.figma.com/proto/shUa9bg6s8hKomBISHDuL2/Livinkost-Website?page-id=2000%3A8121&node-id=2183-439&viewport=285%2C211%2C0.02&t=WUsG9EstUS4sLBLG-1&scaling=scale-down&content-scaling=fixed&starting-point-node-id=2000%3A8192&show-proto-sidebar=1>
- Admin
<https://www.figma.com/proto/shUa9bg6s8hKomBISHDuL2/Livinkost-Website?page-id=2771%3A1106&node-id=3159-11073&viewport=-87%2C-346%2C0.06&t=L0oBH6WadvBtPGSN-1&scaling=scale-down&content-scaling=fixed&starting-point-node-id=3168%3A218>

e. Pengujian *Prototype*

Pengujian ini dilakukan untuk memvalidasi apakah *prototype* yang dibuat sudah sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Dalam pelaksanaannya penulis melibatkan 20 responden dengan latar belakang yang berbeda untuk menilai *prototype* LivinHome, baik dari segi penyewa maupun pemilik. Pengujian ini menggunakan beberapa metode, yaitu.

- *Usability Testing*

Pengujian ini dilakukan melalui *website* maze.co, dengan meminta para responden menyelesaikan tugas yang sudah diberikan.

- *Time on Task & Error Rate*

Maze.co akan otomatis menghitung waktu yang diperlukan para responden ketika menyelesaikan setiap tugasnya dan mengukur jumlah persentase kesalahan yang terjadi.

- *System Usability Scale*

Setelah menyelesaikan tugas-tugas tersebut, responden harus mengisi kuisioner yang sudah disediakan. Proses ini memiliki fungsi agar penulis mengetahui seberapa besar kemungkinan *prototype* ini digunakan oleh Masyarakat.

Tabel 1. 10 Hasil Pengujian SUS

| No. | Acceptability | Rentang Skor | Jumlah Tanggapan | Presentase |
|-----|----------------|--------------|------------------|------------|
| 1 | Not Acceptable | 0 – 50 | 0 | 0% |
| 2 | Marginal | 50 – 70 | 3 | 15% |
| 3 | Acceptable | 70 – 100 | 17 | 85% |

1.3.10 Startup Demo Day and Business Matching

Berikut adalah susunan acara *Startup Demo Day and Business Matching*.

• ***Registration and Morning Coffee***

Startup memulai kegiatan dengan melakukan registrasi dan menikmati sarapan pagi sebelum acara utama dimulai

• ***Opening MC***

Hadirin diminta untuk berdiri dalam menyanyikan lagu Indonesia Raya dan mars Telkom University

- ***Opening Speech***

Rektor melakukan pidato kepada semua hadirin yang hadir.

- ***Pitching Startup***

Startup yang hadir melakukan presentasi mengenai bisnisnya di hadapan seluruh hadirin.

- ***Business Matching Session 1***

Startup menghampiri meja-meja calon investor untuk mencari industri yang sesuai dengan bidang bisnisnya.

- ***Transition***

Startup berpindah meja untuk mencari industri yang lebih cocok dengan *Startup* tersebut.

- ***Business Matching Session 2***

Beberapa *Startup* sudah menemukan industri yang cocok dengan bidang bisnisnya.

- ***Break***

Hadirin diberikan waktu untuk beristirahat.

- ***Talkshow/Orasi Ilmiah***

Narasumber memberikan presentasi dan berbagi pengetahuan kepada peserta.

- ***Welcoming Newly Intake Startup***

Memperkenalkan *Startup* yang baru bergabung dengan *Bandung Techno Park* melalui program *WRAP Entrepreneurship*.

- ***Summary and Closing***

Di penghujung acara menjelaskan bahwa terdapat beberapa *Startup* yang sudah berhasil bekerja sama dengan industri sejenis.

- ***Afternoon Tea and Networking***

• SUSUNAN ACARA •

| Waktu | Durasi | Kegiatan | Keterangan |
|---------------|--------|--|---|
| 08.00 - 09.00 | 60' | Registration and Morning Coffee | |
| 09.00 - 09.15 | 15' | Opening MC, Lagu Indonesia Raya & Mars Tel-U Entertainment | MC & Panitia |
| 09.15 - 09.30 | 15' | Opening Speech | Rektor Universitas Telkom |
| 09.30 - 10.30 | 60' | Pitching Startup | Startup mepresentasikan produk selama 5 menit, tidak ada tanya jawab |
| 10.30 - 11.00 | 30' | Business Matching Session 1 | Pertemuan sesi 1, startup dengan industri sesuai spesifikasi produk/bisnis di meja yang telah ditentukan oleh panitia |
| 11.00 - 11.15 | 15' | Transition | Mobilisasi startup untuk sesi pertemuan pada industri yang berbeda (pindah meja) |
| 11.15 - 11.45 | 30' | Business Matching Session 2 | Pertemuan sesi 2, startup dengan industri (lainnya) sesuai spesifikasi produk/bisnis di meja yang telah ditentukan oleh panitia |
| 11.45 - 13.00 | 75' | Break | Istirahat, sholat, makan |
| 13.00 - 14.00 | 60' | Talkshow/Orasi Ilmiah | Agenda talkshow mengundang Narsum |
| 14.00 - 14.30 | 30' | Welcoming newly intake startup | Perkenalan startup yang baru bergabung pada program inkubasi bisnis BTP |
| 14.30 - 15.00 | 30' | Summary and Closing | Resume Hasil <i>Business Matching</i> |
| 15.00 - 16.00 | 90' | Afternoon Tea and Networking | Networking & Ramah Tamah |

Gambar 1. 15 Susunan Acara *Startup Demo Day and Business Matching*



Gambar 1. 16 Dokumentasi Acara *Startup Demo Day and Business Matching*

1.3.11 Pameran Tel-U Career Days 2023 Vol.3

Kegiatan ini diselenggarakan oleh Direktorat Pengembangan Karir, Alumni, dan *Endowment* di Aula Gedung Manterawu Telkom University. Tujuan kegiatan ini adalah untuk memudahkan mahasiswa, *fresh graduate*, serta alumni dalam mencari pekerjaan dan mempersiapkan diri memasuki dunia kerja. *Startup* LivinHome diberikan kesempatan untuk meningkatkan *brand awareness*nya dengan memperkenalkan LivinHome kepada para peserta yang hadir.



Gambar 1. 17 Dokumentasi Pameran *Tel-U Career Days 2023 Vol.3*



Gambar 1. 18 Dokumentasi Pameran *Tel-U Career Days 2023 Vol.3*



Gambar 1. 19 Dokumentasi Pameran *Tel-U Career Days 2023 Vol.3*

1.3.12 Morning Coffee – Sharing Session

Selama aktivitas kerja praktik, penulis bersama tim *startup* LivinHome turut berpartisipasi dalam acara sharing session dengan narasumber yang disediakan oleh Bandung Techno Park. Kegiatan ini diadakan pada hari jumat dengan minimal 1 bulan sekali. *Sharing session* ini bermanfaat sebagai forum untuk mendiskusikan solusi atas hambatan dan kesulitan yang dihadapi oleh para peserta di masing-masing *startup*.