

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Profil Perusahaan

Livinhome merupakan sebuah *startup* pada bidang manajemen sewa properti yang berdiri pada tanggal 7 Mei 2023. Livinhome didirikan karena kesadaran para founder terhadap permasalahan yang dihadapi oleh masyarakat dalam menemukan properti untuk dilakukan penyewaan dengan kondisi rumah yang ideal serta anggaran yang sesuai. Masyarakat yang dimaksud ialah mahasiswa. Berdasarkan pada permasalahan yang terjadi, terciptalah sebuah motivasi untuk menciptakan platform yang dapat membantu masyarakat dalam menemukan properti untuk melakukan penyewaan dengan kondisi yang ideal tanpa harus melampaui batas anggaran.

Salah satu capaian penting Livinhome adalah kemampuan yang dapat membantu masyarakat dalam pemasaran di pasar sewa properti. Masyarakat yang dituju ialah pemilik properti. Platform Livinhome diharapkan para pemilik properti dapat dengan mudah dalam memasarkan rumah sewa kepada calon penyewa yang ditargetkan. Berfokus pada pemecahan masalah yang ada, Livinhome diharapkan mampu memberikan solusi melalui platform digital yang dapat menjembatani kebutuhan masyarakat terhadap sewa properti dengan baik dan menjadi salah satu bagian penting dalam pangsa pasar sewa properti di Indonesia.



Gambar 1.1

Logo Livinhome

Logo Livinhome terdiri atas *graphic design* dan *Font Text*. *Graphic design* yang digunakan ialah logo rumah yang memiliki makna minimalis, modern dan nyaman. Font text pada logo Livinhome berisi nama Livinhome dengan menggunakan jenis font poppins sans serif. Secara keseluruhan logo Livinhome bertujuan memberikan kesan modern, inovatif dan mudah diakses. Livinhome sebagai sebuah *startup* memiliki sebuah tagline, yaitu “Study, Sleep, Repeat: Rent Your Student Home Sweet Home!”.

1.1.1. Visi dan 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

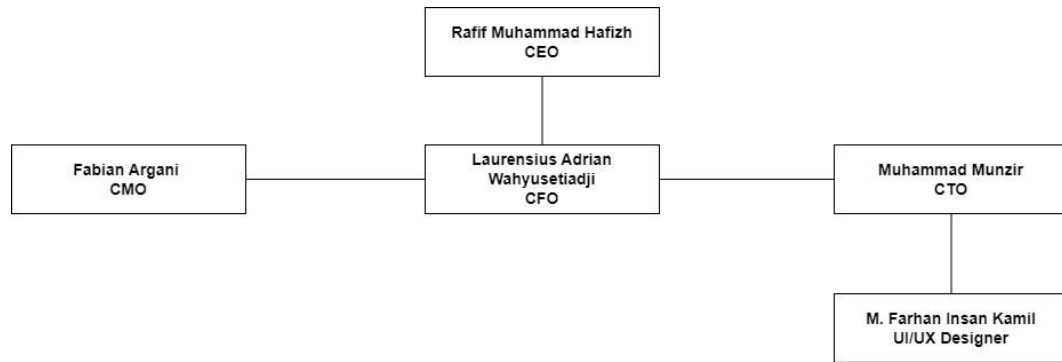
B. Misi Livinhome

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

Struktur organisasi pada Livinhome memiliki jenis struktur organisasi fungsional. Struktur organisasi fungsional berfungsi untuk memberikan efisiensi dalam pembagian tugas dalam setiap manajemen. Penggunaan jenis struktur organisasi ini dapat menekan biaya operasional perusahaan serta memberikan kemudahan pada tim manajerial untuk mengawasi serta melakukan evaluasi atas kinerja para sumber daya manusia. Sumber daya manusia dalam struktur organisasi Livinhome terdiri dari 5 mahasiswa Telkom University yang ditempatkan di setiap manajemen sesuai dengan keahlian dan pengalaman. Terdapat beberapa pembagian manajemen dalam Livinhome, yaitu CEO, CMO, CFO, CTO, dan UI/UX Designer.

1.1.3. Aspek Praktik Manajemen

Livinhome memiliki 4 aspek dasar yang menjadi pedoman dalam proses berjalannya usaha, yaitu:

1. Aspek Produksi

Livinhome merupakan sebuah *startup* di bidang manajemen sewa properti yang bergerak pada sebuah platform digital. Dalam bentuk implementasi pemecahan masalah yang dihadapi masyarakat terhadap sewa properti, Livinhome menciptakan sebuah *website* sebagai wadah yang dapat memberikan solusi atas permasalahan yang ada. *Website* yang diciptakan memiliki 3 jenis *user* yang dapat menggunakan, yaitu pemilik properti, penyewa properti dan admin. Pemilik properti memiliki akses untuk melakukan pemasaran kepada para calon penyewa, disertai dengan syarat dan ketentuan yang berlaku. Penyewa properti memiliki akses untuk melakukan pencarian properti yang sesuai dengan kebutuhan dan kenyamanannya. Penyewa memiliki kewajiban untuk melakukan survey secara langsung terhadap properti yang akan disewa sebelum melakukan pembayaran.

Pemilik dan penyewa properti memiliki syarat dan ketentuan untuk melakukan akses penggunaan *website* yang wajib dilaksanakan, yaitu pengisian data diri yang sesuai dengan kartu tanda penduduk yang dimiliki. Hal tersebut bertujuan untuk menghindari adanya tindakan dan aktivitas pelanggaran hukum yang dilakukan. Identitas diri yang telah diberikan akan menjadi tanggung jawab Livinhome untuk menjaga keamanan sekuritas sistem data yang baik.

Admin memiliki tanggung jawab untuk melakukan pemantauan aktivitas penggunaan *website* oleh pemilik dan penyewa. Admin memiliki tanggung jawab dalam mengelola keuangan operasional dalam penggunaan *website* beserta mengawasi dan mengatur improvement kebutuhan user pemilik dan penyewa dalam menggunakan layanan jasa. Layanan jasa yang ditawarkan oleh Livinhome, yaitu LivinMates, LivinClean, LivinRepair, LivinBox, marketing ads, pengisian furnish dan pemasangan AC dan WiFi.

LivinMates merupakan layanan jasa bagi penyewa dalam

pencarian partner yang sesuai untuk melakukan sewa properti pada periode yang telah disepakati. LivinClean merupakan layanan jasa pembersihan rumah. LivinRepair merupakan layanan jasa pembenaran atau perbaikan *furniture* dan bagian rumah yang mengalami kerusakan. LivinBox merupakan layanan jasa antar jemput barang. Marketing ads merupakan layanan jasa bagi pemilik properti untuk menempatkan properti yang dituju menjadi pilihan pertama bagi calon penyewa ketika mencari pilihan properti untuk disewa. Pengisian furnish kamar tidur dan pemasangan AC dan WiFi merupakan layanan jasa yang dapat digunakan oleh pemilik dan penyewa.

Dalam proses pembangunan *website* terdapat beberapa tahap yang Livinhome gunakan, yaitu:

a. *Functional Requirements*

Functional requirements merupakan tahapan penyusunan untuk memberikan rincian kebutuhan konsumen dalam penggunaan *website*. Hasil *functional requirementsd* dapat memberikan keputusan akan kebutuhan fitur – fitur yang akan dikembangkan. Berikut *Functional Requirements* dari *website* Livinhome:

Tabel 1.1

Functional Requirements *Website* Livinhome

FR ID	Functional Requirements
FR01	Calon Pelanggan dapat melakukan registrasi
FR02	Penyewa hunian dapat melakukan registrasi

FR03	Calon Pelanggan dapat melakukan login
FR04	Penyewa hunian dapat melakukan login
FR05	Admin dapat melakukan login
FR06	Calon Pelanggan dapat melakukan logout
FR07	Penyewa dapat melakukan logout
FR08	Admin dapat melakukan logout
FR09	Calon pelanggan dapat mengedit profil
FR10	Calon pelanggan dapat mencari hunian
FR11	Calon pelanggan dapat memilih filter lokasi
FR12	Calon pelanggan dapat memilih filter tipe hunian
FR13	Calon pelanggan dapat mendaftar fitur LivinMates
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 check-in
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 LivinClean
FR23	Calon pelanggan dapat memilih fitur LivinRepair
FR24	Calon pelanggan dapat memilih pemasangan AC
FR25	Calon pelanggan dapat memilih fitur pemasangan WiFi
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 LivinCoin
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 form 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 kosten 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 check-in calon pelanggan
FR55	Admin dapat mengecek survei calon pelanggan
FR56	Admin dapat mengecek kelengkapan informasi hunian penyewa

b. *Non Functional Requirements*

Non functional requirements merupakan tahapan penyusunan untuk memberikan rincian akan kepastian sistem dalam *website* yang dibangun dapat memenuhi kebutuhan pengguna. Kebutuhan pengguna yang dianalisa dalam *non functional requirements*, yaitu performa berjalannya *website*, sistem keamanan *website* dan kemudahan aksesibilitas pengguna. Berikut *non functional requirements* dari *website* Livinhome:

Tabel 1.2

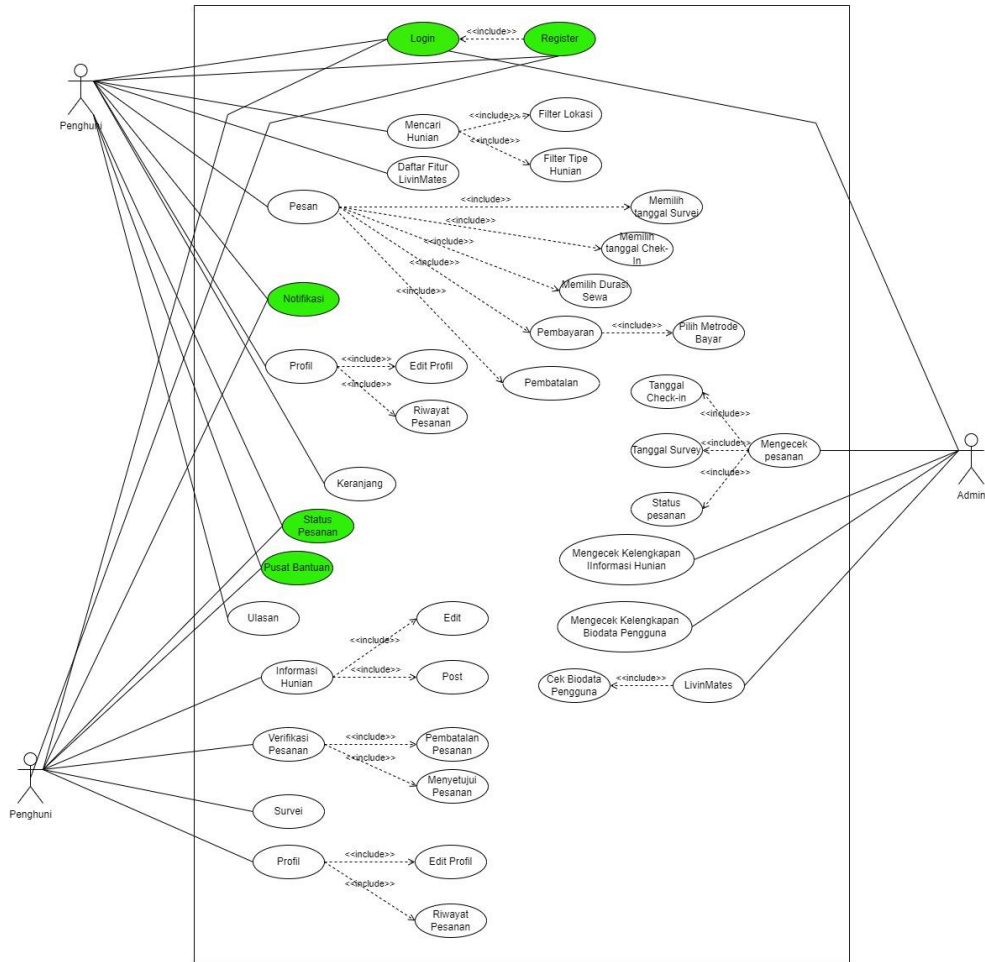
Functional Requirements *Website* Livinhome

NFR ID	Non-Functional Requirements
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 backup 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 login dan masuk ke halaman “Calon pelanggan”
NFR09	Sistem harus melakukan verifikasi sebelum pengguna login dan masuk ke halaman “Penyewa”

NFR10	Sistem harus melakukan verifikasi sebelum pengguna login 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

Tahap terakhir setelah penyusunan *functional* dan *non functional requirements* ialah pembuatan *use case diagram*. Pembuatan *use case diagram* bertujuan untuk memberikan alur aksesibilitas para user dalam penggunaan *website*. Berikut adalah *use case diagram* dan *use case description website* Livinhome:



Gambar 1.3

Use Case Diagram Livinhome

Tabel 1.3

Use Case Description Livinhome

No	Use case	User	Deskripsi
1	Registrasi	Penyewa	Use case registrasi digunakan oleh user untuk melakukan registrasi pada website LivinHome

		Pemilik	
2	Login	Penyewa	Use case login digunakan oleh user untuk melakukan login akun pada website LivinHome
		Pemilik	
		Admin	
3	Logout	Penyewa	Use case logout digunakan oleh user untuk melakukan logout akun pada website LivinHome
		Pemilik	
		Admin	
4	Mendaftar fitur LivinMates	Penyewa	Use case digunakan oleh user untuk melakukan pendaftaran pada fitur LivinMates pada website LivinHome
5	Mencari hunian	Penyewa	Use case digunakan untuk mencari hunian yang diinginkan oleh user pada website LivinHome
6	Mencari hunian dengan filter tipe hunian	Penyewa	Use case digunakan untuk mencari hunian dengan filter tipe hunian yang diinginkan oleh user pada website LivinHome
7	Mencari hunian dengan filter lokasi	Penyewa	Use case digunakan untuk mencari hunian dengan filter lokasi yang diinginkan oleh user pada website LivinHome
8	Melihat list pada keranjang	Penyewa	Use case digunakan untuk mengakses list keranjang yang diinginkan oleh user pada website LivinHome
9	Memasukan hunian kedalam keranjang	Penyewa	Use case digunakan untuk memasukan hunian yang diinginkan user ke dalam keranjang pada website 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>websiteLivinHome</i>
		Pemilik	
22	Melihat Riwayat Pesanan	Penyewa	<i>Use case</i> digunakan untuk melihat Riwayat pesanan yang dilakukan oleh <i>user</i> pada <i>websiteLivinHome</i>
		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>websiteLivinHome</i>
24	Memposting informasi hunian	Pemilik	<i>Use case</i> digunakan untuk Memposting informasi hunian yang dilakukan oleh <i>user</i> pada <i>websiteLivinHome</i>
25	Mengedit informasi hunian	Pemilik	<i>Use case</i> digunakan untuk mengedit informasi hunian yang dilakukan oleh <i>user</i> pada <i>websiteLivinHome</i>
26	Memverifikasi pesanan calon pelanggan	Pemilik	<i>Use case</i> digunakan untuk memverifikasi pesanan calon pelanggan yang dilakukan oleh <i>user</i> pada <i>websiteLivinHome</i>
27	Menerima pesanan pelanggan	Pemilik	<i>Use case</i> digunakan untuk menerima pesanan pelanggan yang dilakukan oleh <i>user</i> pada <i>websiteLivinHome</i>
28	Melihat jadwal survei	Pemilik	<i>Use case</i> digunakan untuk melihat jadwal survei yang diajukan calon penghuni pada <i>websiteLivinHome</i>
		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>websiteLivinHome</i>

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

Livinhom memiliki modal awal dari pendanaan yang diberikan oleh Bandung Techno Park sebesar Rp 5.000.000. Modal yang dimiliki oleh Livinhom di alokasikan pada kebutuhan manajemen pemasaran dan manajemen teknologi. Alokasi modal yang dilakukan bertujuan untuk memaksimalkan hasil kerja *startup* Livinhom. Ketersediaan sumber daya manusia yang memiliki keahlian serta pengalaman kerja sesuai dengan pembagian tanggung jawab dalam struktur organisasi Livinhom, dapat membantu mengurangi beban biaya upah dalam aspek keuangan Livinhom.

Livinhom memiliki sumber pendapatan usaha melalui *markup* harga sewa properti, biaya layanan jasa dan *marketing ads*. Markup harga sewa properti pada Livinhom memiliki persentase sebesar 5 - 10% dari harga sewa yang diberikan oleh pemilik properti menyesuaikan dengan kondisi bangunan dan kebersihan properti.

3. Aspek Pemasaran

Livinhom sebagai sebuah *startup* yang bergerak pada layanan jasa, memiliki analisa aspek pemasaran dengan menggunakan konsep

marketing mix 7P. Menurut Darmawan dan Grenier, 2021, *marketing mix* adalah salah satu aspek terpenting dalam kegiatan pemasaran dan memegang peranan penting dalam menciptakan nilai dan kepuasan untuk memenuhi harapan pelanggan. Berikut hasil *marketing mix* 7P Livinhome:

a. *Product*

Livinhome merupakan *platform digital* yang menyediakan *website* sebagai wadah untuk menjembatani kebutuhan pemilik properti dalam memasarkan properti untuk disewa serta kebutuhan masyarakat dalam menemukan properti untuk disewa. Dalam *website* yang diciptakan Livinhome memberikan beberapa layanan jasa kepada konsumen, yaitu LivinMates, LivinClean, LivinRepair, LivinBox, Marketing Ads, pemasangan Wifi, pemasangan AC dan penambahan furniture (meja/lemari/kasur).

LivinMates merupakan layanan jasa bagi penyewa dalam pencarian partner yang sesuai untuk melakukan sewa properti pada periode yang telah disepakati. LivinClean merupakan layanan jasa pembersihan rumah. LivinRepair merupakan layanan jasa pembenaran atau perbaikan *furniture* dan bagian rumah yang mengalami kerusakan. LivinBox merupakan layanan jasa antar jemput barang, berupa *furniture* dan peralatan rumah lainnya. Marketing ads merupakan layanan jasa bagi pemilik properti untuk menempatkan properti yang dituju menjadi pilihan pertama bagi calon penyewa ketika mencari pilihan properti untuk disewa. Pengisian furnish kamar tidur dan pemasangan AC dan WiFi merupakan layanan jasa yang dapat digunakan oleh pemilik dan penyewa.

b. *Price*

Livinhome memiliki ketentuan harga produk sebagai

sumber pendapatan, sebagai berikut:

- a) Mark Up = Markup harga sewa properti pada Livinhome memiliki persentase sebesar 5 - 10% dari harga sewa yang diberikan oleh pemilik properti menyesuaikan dengan kondisi bangunan dan kebersihan properti.
- b) Harga Jasa = Biaya layanan jasa sebagai fasilitas bagi pengguna *website* Livinhome, yaitu LivinBox, LivinClean, LivinRepair dan Marketing Ads.

c. *Promotion*

Livinhome menggunakan *social media*, yaitu instagram, tiktok dan facebook dengan menggunakan *paid promote* dan *ads social media* sebagai bentuk promosi kepada target pasar yang dituju. Komunikasi dua arah dalam menerima kebutuhan konsumen saat ini untuk diberikan solusi yang sesuai, Livinhome menggunakan platform Whatsapp dan Instagram.

d. *Place*

Livinhome sebagai *platform digital* manajemen sewa properti berlokasi di Jl Telekomunikasi 1, Terusan Buah Batu - Bojongsoang, Sukapura, Kec. Dayeuhkolot, Kab. Bandung, Jawa Barat. Target pasar Livinhome ialah properti sekitar perguruan tinggi dengan jarak maksimal 6 km.

e. *People*

Sumber daya manusia dalam struktur organisasi Livinhome terdiri dari 5 mahasiswa Telkom University yang ditempatkan di setiap manajemen sesuai dengan keahlian dan pengalaman. Terdapat beberapa pembagian manajemen dalam Livinhome, yaitu:

- Chief Executive Officer : Raafif Muhammad
- Chief Marketing Officer : Fabian Argani
- Chief Financial Officer : Laurensius Adrian, W.S.
- Chief Technology Officer : Muhammad Munzir
- UI/UX Designer : Muhammad Farhan, I.K.

f. *Process*

Dalam penggunaan *website* para pengguna dapat melakukan transaksi sewa properti. Proses transaksi dalam *website* Livinhome yaitu:

Untuk Penyewa

- Pendaftaran akun

Penyewa melakukan pendaftaran akun sebagai penyewa properti dan melakukan pengisian data diri yang tersedia serta membuat kata sandi untuk akun penyewa.

- Verifikasi akun

Admin *website* Livinhome melakukan pengiriman kode verifikasi melalui email atau SMS ke alamat email atau nomor telepon yang telah didaftarkan.

- Pencarian kontrakan

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

- Menghubungi pemilik properti

Penyewa dapat menghubungi pemilik properti melalui platform Livinhome.

- Peninjauan properti

Penyewa perlu melakukan peninjauan properti / survey secara langsung dengan melakukan pendaftaran jadwal survey yang sesuai dengan ketersediaan pihak pemilik properti. Hal tersebut bertujuan agar penyewa dapat melihat secara langsung dan memeriksa fasilitas yang tersedia memiliki kesesuaian dengan data properti yang diterima dalam *website* Livinhome.

- Pemesanan

Penyewa dapat memesan melalui platform dan mengatur pembayaran.

- Menyewa Properti

Setelah semua persyaratan terpenuhi dan proses pembayaran telah selesai, penyewa dapat menempati properti yang dipilih sesuai dengan waktu yang telah disepakati.

Untuk Pemilik Properti

- Pendaftaran akun

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

- Verifikasi akun

Admin *website* Livinhome melakukan pengiriman kode verifikasi melalui email atau SMS ke alamat email atau nomor telepon yang telah didaftarkan.

- Tambahkan properti

Pemilik dapat melakukan pengunggahan foto-foto berkualitas tinggi dari properti yang akan disewakan. Foto-foto ini diharuskan mencakup ruang dalam rumah, fasilitas, dan area sekitar properti. Pemilik juga diharuskan untuk mengisi informasi yang detail, perihal properti yang akan dipasarkan, termasuk lokasi, jumlah kamar, fasilitas yang tersedia (misalnya, WiFi, AC, *furniture*, dll), harga sewa, dan deskripsi singkat.

- Tentukan kebijakan dan aturan

Pemilik perlu menentukan periode sewa minimum dan berbagai aturan yang berlaku dalam penggunaan properti yang akan disewa, seperti apakah diperbolehkan membawa hewan peliharaan atau merokok di dalam properti.

- Menyewakan properti

Setelah properti terdaftar, pemilik properti dapat melihat pesanan dan jadwal survey yang diajukan oleh *user* penyewa untuk menyewakan properti yang pemilik pasarkan. Pemilik perlu melakukan *approval* terlebih dahulu kepada pengajuan sewa serta jadwal survey yang diajukan oleh penyewa.

g. *Physical Evidence*

Livinhome sebagai *platform digital* tetap memiliki bukti fisik dalam hal ini yaitu kantor yang berlokasi di Bandung Techno Park yang berfungsi sebagai basis operasional dan administratif. 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

Livinhome terdapat 5 sumber daya manusia yang merupakan mahasiswa Telkom University. Struktur organisasi pada Livinhome memiliki jenis struktur organisasi fungsional. Struktur organisasi fungsional berfungsi untuk memberikan efisiensi dalam pembagian tugas dalam setiap manajemen. Penggunaan jenis struktur organisasi ini dapat menekan biaya operasional perusahaan serta memberikan kemudahan pada tim manajerial untuk mengawasi serta melakukan evaluasi atas kinerja para sumber daya manusia. Sumber daya manusia dalam struktur organisasi Livinhome terdiri dari 5 mahasiswa Telkom University yang ditempatkan di setiap manajemen sesuai dengan keahlian dan pengalaman.

Livinhome memiliki ketentuan *sharing profit* sebesar 50:30:20. Pendapatan bersih sebesar 50% akan di arahkan menuju kas, 30% sebagai biaya operasional, dan 20% sebagai biaya upah tenaga kerja. Sharing profit sebesar 20% untuk biaya upah tenaga kerja dapat dilakukan ketika Livinhome mencapai target pendapatan bersih yang telah disepakati, sebesar Rp 50.000.000.

Berikut rincian struktur organisasi Livinhome:

- a. ***Chief Executive Officer - Rafif Muhammad Hafizh***

CEO memiliki tanggung jawab dalam keputusan kebijakan dan strategi bisnis berjalan, mengawasi pergerakan bisnis, menemukan pihak luar yang dapat bekerja sama sesuai kebutuhan, dan sebagai komunikator dengan pihak berkepentingan

b. Chief Marketing Officer - Fabian Argani

CMO memiliki tanggung jawab dalam pergerakan aspek pemasaran Livinhom, riset *market demand* dan memberikan ide atau inovasi terbaru sesuai dengan kebutuhan pasar dalam menjawab permasalahan yang dihadapi masyarakat.

c. Chief Financial Officer - Laurensius Adrian Wahyu Setiadji

CFO memiliki tanggung jawab dalam aspek keuangan bisnis dan menemukan pihak yang akan berinvestasi pada Livinhome.

d. Chief Technology Officer - Muhammad Munzir

CTO memiliki tanggung jawab dalam pembuatan *website* dan sekuritas data informasi.

e. UI/UX Designer - Muhammad Farhan Insan Kamil

UI/UX Designer bertanggung jawab dalam pembuatan desain *website*.

Sumber daya manusia Livinhome melakukan pelatihan melalui program WRAP Entrepreneurship serta webinar – webinar terkait bidang kerja untuk menambah wawasan. Kegiatan *startup demo day and business matching* dan pameran Tel-U Career Days 2023 Vol.3 memberikan pengalaman baru untuk melakukan presentasi dengan metode pitching kepada *startup* lainnya dan para calon investor.

Livinhome memiliki ketentuan akan hubungan dengan pihak eksternal terkait kesepakatan investasi, yaitu terdapat *sharing profit* dengan investor sebesar 70:30. Livinhome sebagai sebuah *startup* yang mengelola bisnis mendapatkan pembagian hasil sebesar 70% dan investor mendapatkan pembagian hasil sebesar 30%.

1.2. Lingkup Unit Kerja

1.2.1. Lokasi Unit Kerja Praktik

Penulis melakukan aktivitas kerja praktik secara luring di Kantor Bandung Techno Park, Jalan Telekomunikasi, Kec. Dayeuhkolot, Kab. Bandung, Jawa Barat 40257. Aktivitas kerja praktik secara daring dilaksanakan melalui media zoom dan google meet. Rutinitas komunikasi secara daring seluruh manajemen dalam melakukan evaluasi dan memberikan informasi kebutuhan terbaru dilaksanakan melalui media whatsapp.

1.2.2. Lingkup Penugasan

Lingkup penugasan yang menjadi tanggung jawab penulis dalam manajemen Livinhome ialah *Chief Marketing Officer*. Lingkup penugasan penulis, meliputi:

- a. Melakukan riset kebutuhan pasar terhadap *platform digital* manajemen sewa properti.
- b. Melakukan aktivasi *social media* sebagai sarana pemasaran.
- c. Membuat *design* dan konten untuk keperluan pemasaran di *social media*.
- d. Melakukan perhitungan kebutuhan dana untuk aspek pemasaran.

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.

1.3. Realisasi Kegiatan

Penulis sebagai *Chief Marketing Officer* memiliki tanggung jawab terhadap aktivitas kinerja manajemen pemasaran . Berikut ini adalah ringkasan dari kegiatan yang telah dilaksanakan:

Tabel 1.4

Kegiatan Program WRAP Semester Ganjil

No	Jenis Aktivitas	Tugas yang Diberikan	Pencapaian Tugas
1.	Mata Kuliah <i>Startup Development</i> (Pengembangan <i>Startup</i>)	Merumuskan pain point atau masalah yang sedang dialami oleh calon pengguna dan solusi apa yang dapat ditawarkan, kemudian dipetakan dalam bentuk model bisnis menggunakan Lean Canvas.	Memberikan pemahaman dan keterampilan dasar melalui 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 pitching sehingga mahasiswa terbiasa untuk dapat mempresentasikan ide bisnis secara singkat, jelas, dan padat.	Mengulik lebih dalam Lean Canvas yang telah disempurnakan pada mata kuliah <i>startup development</i> untuk menghasilkan dan mengembangkan ide bisnis untuk menyelesaikan masalah yang dialami oleh calon konsumen.
3.	Mata Kuliah <i>Customer</i>	Melakukan kontak langsung dengan calon	<i>Startup</i> dapat menjalankan bisnis sesuai dengan

	Validation (Validasi Konsumen)	konsumen yaitu menggunakan metode pengumpulan data primer, seperti wawancara dan kuisisioner. Data yang telah dikumpulkan dipetakan ke dalam Value Proposition Canvas melalui Customer Empathy Map, Customer Journey, dan Jobs to Be Done.	kebutuhan dan pain point dari konsumen melalui validasi konsumen.
4.	Mata Kuliah Prototype Development (Pengembangan Prototipe)	Pembuatan tampilan awal menggunakan metode High Fidelity Prototype dengan aplikasi Figma	Memberikan pengetahuan dan keterampilan dalam menciptakan tampilan program yang sesuai dengan ketentuan UI/UX (User Interface/User Experience)
5.	Mata Kuliah Financial Business (Keuangan Bisnis)	Pembuatan pendanaan awal (seed funding) sampai pendanaan lanjutan (series A, B, C, dan seterusnya).	Memberikan pemahaman sumber pendanaan yang dapat menjadi modal bagi <i>startup</i> dan bagaimana cara mengalokasikan dana tersebut secara bijak dan tepat.
6.	Mata Kuliah Product Development (Pengembangan Produk)	Pembuatan metode scrum, sprint system, dan burndown chart	<i>Startup</i> dapat memaksimalkan produktivitas anggota tim <i>startup</i> dalam mengerjakan jobdescnya masing-masing
7.	<i>Startup</i> Demo Day and Business Matching	Kegiatan inti pertama yaitu <i>Startup</i> Demo Day dimana para founder atau	Menyampaikan ide serta solusi inovatif untuk membuka potensi kerjasama melalui dua

		Perwakilan <i>startup</i> melakukan presentasi dengan metode pitching 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 Business Matching yang bertujuan menghubungkan <i>startup</i> , individu, perusahaan, maupun badan usaha untuk menemukan mitra dalam mencapai kolaborasi yang sempurna.	kegiatan inti.
8.	Pameran Tel-U Career Days 2023 Vol.3	Memperkenalkan <i>startup</i> Livinhome kepada mahasiswa Telkom University	Menjadi inspirasi bagi mahasiswa dalam membangun <i>startup</i> atau perusahaan rintisan.

Tabel 1.5

Kegiatan Program WRAP Semester Ganjil

No	Jenis Aktivitas	Tugas yang Diberikan	Pencapaian Tugas
1.	Mata Kuliah Validasi Model Bisnis (Business Model Validation)	Melakukan wawancara dengan target konsumen untuk melakukan validasi atas ide bisnis setiap produk/jasa dan prototype	Ide bisnis setiap produk/ jasa dan prototype yang telah dibuat oleh Livinhome dinyatakan layak berdasarkan hasil wawancara kepada target

		<i>website</i> yang <i>startup</i> tawarkan.	konsumen.
2.	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.
3.	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 mengumpulkan proposal bisnis untuk di review oleh WRAP Entrepreneurship agar mampu dilanjutkan ke Badan Riset Inovasi Nasional.
4.	Mata Kuliah Financial Business (Keuangan Bisnis)	Pembuatan RAB terbaru dan latihan studi kasus manajemen keuangan, berupa Net Present Value, Payback Period dan Internal Rate o Return.	Memberikan hasil RAB terbaru sesuai dengan kebutuhan <i>startup</i> dan menyelesaikan tugas latihan studi kasus.
5.	Mata Kuliah Marketing Strategy (Strategi Pemasaran)	Pembuatan proposal	Menghasilkan proposal strategy marketing Livinhome
6.	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 profesional.
7.	Podcast	Pembuatan video wawancara untuk dipublish di youtube Bandung Techno Park	Melakukan proses wawancara sesuai jadwal dan sudah dipublish di youtube Bandung Techno Park

Selama melaksanakan kerja praktik, berikut ini adalah penjelasan aktivitas yang dilakukan oleh penulis:

1. Mata Kuliah *Startup Development* (Pengembangan *Startup*)

Mata kuliah pengembangan *startup* merupakan tahap awal Livinhome dalam melakukan pemetaan ide atau inovasi bisnis yang akan dijalankan. Proses pemetaan yang dilakukan oleh Livinhome menggunakan *The Lean Canvas*. Penyusunan *Lean Canvas* membantu menciptakan gambaran secara cepat dari setiap ide atau inovasi yang ada untuk dibagikan dan mendapatkan umpan balik. Penggunaan *lean canvas* menjadi salah satu langkah awal bagi setiap bisnis yang baru berjalan. Segala ide bisnis yang akan dijalankan perlu dilakukan analisa terhadap permasalahan dan originalitas ide yang tidak dapat ditiru. Seluruh ide dan permasalahan yang ada, perlu dilakukan observasi langsung untuk mendapatkan solusi serta respon yang valid untuk ditindak lanjuti. Berikut *template lean canvas* yang dapat digunakan:

The Lean Canvas				
Designed for: Startup Name		Designed by: Name1, Name2, ...		Date: DDMM/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

Template The Lean Canvas

Langkah awal analisa *The Lean Canvas* dimulai dari penulisan 3 *problem* pada target pasar disertai dengan daftar kompetitor terdekat dengan bidang bisnis yang *startup* jalankan. Kemudian *startup* perlu menentukan *customer segment* dan *early adaptors* untuk menentukan target konsumen yang menggunakan jasa atau membeli produk *startup* kedepannya. Solusi dan *key metrics* menjadi langkah selanjutnya *startup* untuk menemukan jawaban dan permasalahan yang dihadapi konsumen dalam pasar beserta paparan *key metrics* untuk menentukan aktivitas yang ingin di ukur selama usaha berlangsung.

Ide solusi untuk menjawab permasalahan konsumen dalam pasar yang telah dipaparkan menjadi dasar dalam menciptakan poin *unique value startup*. *Unique value* memiliki keterikatan dengan poin selanjutnya yaitu *unfair advantages*, yang bermaksud memberikan gambaran terhadap kelebihan yang dimiliki oleh *startup* yang tidak dapat ditiru oleh kompetitor. Penulis perlu memperhatikan poin *channels* yang memiliki tujuan untuk memberikan

gambaran bagaimana *startup* mampu untuk meraih target audiensi dalam pasar yang dituju.

Langkah terakhir penulis, yaitu memaparkan tentang biaya yang masuk dan keluar selama proses bisnis dijalankan. *Cost structure* bertujuan untuk memaparkan beban biaya tetap dan biaya variabel *startup*. Biaya tetap memiliki kewajiban pengeluaran yang sama setiap tahunnya, seperti biaya *hosting* dan *domain*. Biaya variabel merupakan jenis biaya yang berubah secara proporsional dengan output yang dihasilkan, seperti biaya marketing, biaya operasional, dll.

Lean canvas memiliki kelebihan dan kekurangan dalam proses pengembangan, yaitu:

Tabel 1.6

Kelebihan dan Kekurangan Lean Canvas

NO	KELEBIHAN	KEKURANGAN
1.	Berfokus pada pemahaman masalah dalam bisnis agar dapat diselesaikan	Terlalu berfokus pada pihak internal tanpa memperhihtungkan ekosistem di sekitar.
2.	Mengendalikan kotak solusi terhadap permasalahan disertai dengan ide-ide yang dapat diuji.	Membatasi pemikiran strategis dengan berfokus pada permasalahan pelanggan saat ini
3.	Memberikan usulan akan key metrics untuk dijadikan evaluasi pergerakan bisnis kearah yang benar.	Tidak terdapat kotak resources yang mampu menghasilkan ide produk yang tidak realistis.

2. Mata Kuliah *Business Idea Development* (Pengembangan Ide Bisnis)

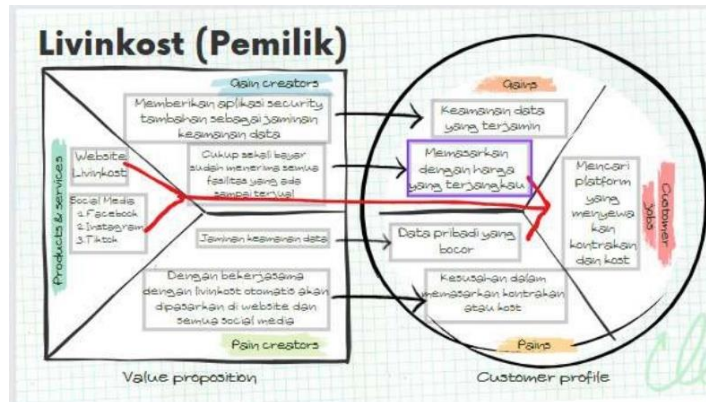
Pada mata kuliah pengembangan ide bisnis, *startup* Livinhome melakukan presentasi kepada dosen-dosen terkait dan anggota *startup* lainnya untuk

menerima kritik dan saran terhadap ide bisnis yang dipaparkan, sehingga *startup* mampu memaksimalkan peluang dan ide yang ada. Mata kuliah pengembangan ide bisnis secara tidak langsung memberikan pelatihan kepada seluruh anggota *startup* dalam melakukan *public speaking*. Kebutuhan menguasai keahlian *public speaking* diperlukan karena anggota *startup* perlu melakukan presentasi dan pemaparan profil perusahaan kepada target pasar dan calon investor di waktu yang akan datang.

3. Mata Kuliah *Customer Validation* (Validasi Konsumen)

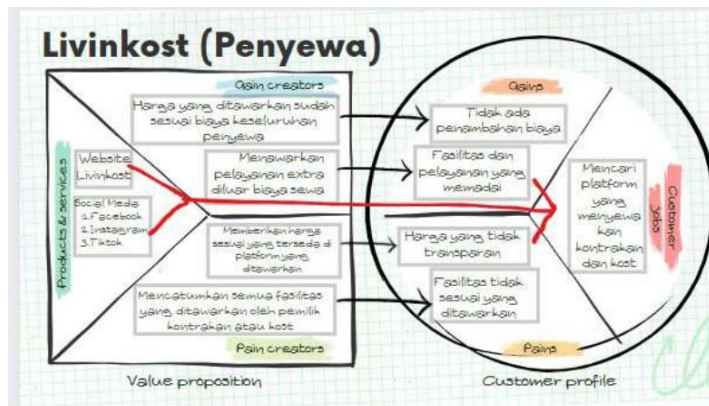
Mata kuliah *customer validation* memiliki keterikatan dengan hasil *lean canvas startup* Livinhome. Pengumpulan data yang dilakukan secara langsung melalui wawancara kepada pemilik dan penyewa properti menjadi sebuah jawaban dari permasalahan yang ada. Proses pertama dalam validasi konsumen, ialah menyimpulkan keseluruhan hasil wawancara dalam sebuah *emphaty map*. *Pain* dan *gain* menjadi komponen utama hasil wawancara untuk ditindak lanjuti. Proses tindak lanjut dapat diimplementasikan dalam pembuatan value proposition. *Pain*, *gain* dan *customer job* dari konsumen diarahkan oleh *startup* Livinhome menuju solusi untuk menghadapi permasalahan yang ada. Berikut *voice record* wawancara kepada konsumen:

https://telkomuniversityofficial-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/fabianargn_student_telkomuniversity_ac_id/Es_gyvglyzcxMvAnGYwbAtewB8XmWd3lZO9G5gUYaaCQ2YQ?e=ePxSaw



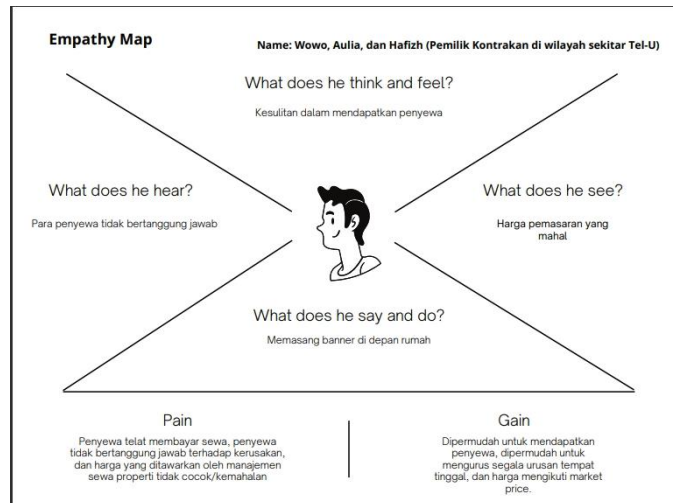
Gambar 1.5

Value Proposition Pemilik



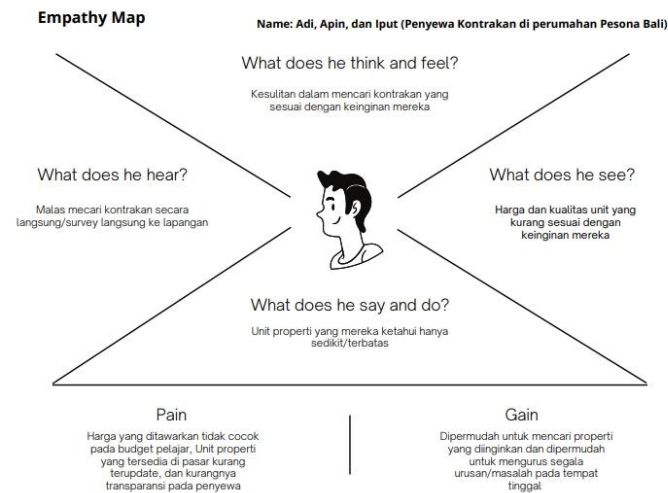
Gambar 1.6

Value Proposition Penyewa



Gambar 1.7

Empathy Map Pemilik



Gambar 1.8

Emphaty Map Penyewa

4. Mata Kuliah *Prototype Development* (Pengembangan Prototipe)

Mata kuliah pengembangan prototipe merupakan wadah bagi *UI/UX Designer* untuk menambah wawasan mengenai aspek estetika, konsistensi visual, serta fungsionalitas dan pengalaman pengguna saat menggunakan *website*. Livinhome mempresentasikan hasil desain UI/UX yang dibuat menggunakan Figma dengan metode *High Fidelity Prototype*.

Berikut hasil akhir ui/ux 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](https://www.researchgate.net/publication/3462C0.06&t=L0oBH6WadvBtPGSN-1&scaling=scale-down&content-scaling=fixed&starting-point-node-id=3168%3A218)

5. Mata Kuliah *Financial Business* (Keuangan Bisnis)

Mata kuliah keuangan bisnis merupakan salah satu wadah menambah wawasan dalam mengelola keuangan bisnis, mulai dari *seed funding*, rancangan anggaran biaya, implementasi dana yang diinvestasikan serta *Payback Period*. Livinhome telah mempresentasikan kebutuhan modal serta analisa pengembalian dana yang diinvestasikan. Berikut rancangan anggaran biaya jangka pendek Livinhome:

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

6. Mata Kuliah *Product Development* (Pengembangan Produk)

Pada mata kuliah *product development*, *startup* Livinhome melakukan pemantauan kinerja seluruh anggota tim atau disebut dengan penggunaan metode *scrum*. Dalam implementasi metode *scrum*, Livinhome menggunakan *website* dan aplikasi trello. Hasil kinerja yang telah ditargetkan dalam penentuan

tugas disertai dengan batas akhir pengerjaan selama 2 minggu akan dilaporkan kepada *product owner* untuk dievaluasi. Product owner merupakan sumber daya manusia yang memiliki tanggung jawab dalam melakukan pemantauan kinerja seluruh anggota tim. Laporan yang diberikan dalam bentuk *burndown chart* oleh setiap anggota tim, akan didiskusikan setiap 1 bulan.

7. Mata Kuliah *Business Model Validation* (Validasi Model Bisnis)

Pada mata kuliah validasi model bisnis, *startup* Livinhome melakukan pengumpulan data secara langsung pada segmen pasar yang dituju dengan melakukan wawancara dan presentasi. Pembuatan laporan validasi, diawali dengan penyusunan *business model canvas*. *Business model canvas* pada semester genap digunakan 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

	The Lean Canvas	Business Model Canvas
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	Lean canvas memiliki penerapan dengan metode pemecahan masalah yang sederhana dan berorientasi pada proses yang bertahap	Business model canvas 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 <ul style="list-style-type: none"> • Kerjasama dengan pemilik properti • Kerjasama dengan penyedia jasa angkut barang, jasa kebersihan, jasa perbaikan rumah 	Key Activities <ul style="list-style-type: none"> • Pengelolaan Website Livin Home • Mengelola pendaftaran unit properti • Melakukan pemasaran jasa layanan Livin Home 	Value Propositions <ul style="list-style-type: none"> • Pengolaan manajemen sewa properti dengan menggunakan platform digital 	Customer Relationships <ul style="list-style-type: none"> • Memberikan layanan cepat dan responsif, sistem pemesanan yang simpel, serta bantuan pasca sewa yang efektif untuk memastikan kepuasan pelanggan sewa properti 	Customer Segments <ul style="list-style-type: none"> • Pencari properti sewa yang ingin menghemat waktu sehingga ingin mencari properti sewa melalui internet di wilayah bandung 	
Key Resources <ul style="list-style-type: none"> • Tim Internal memiliki keahlian manajemen dan IT • Memiliki list unit yang berkualitas 			Channels <ul style="list-style-type: none"> • Website 		
Cost Structure <ul style="list-style-type: none"> • Variable Cost: Biaya Promosi 			Revenue Streams <ul style="list-style-type: none"> • Markup • Komisi • Pemasaran • Services 		

Gambar 1.9

Business Model Canvas Livinhome

Hasil *business model canvas* perlu dijadikan hipotesis sebagai dasar pertanyaan untuk dilakukan validasi 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 melakukan validasi terhadap kemampuan solusi yang diciptakan 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 bentuk analisa yang berfokus pada sumber daya usaha. Tujuan analisa *feasibility* adalah memutuskan kelayakan bisnis untuk berjalan 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 analisa terhadap kesinambungan bisnis dalam jangka panjang dan profit yang dihasilkan. Dalam penyusunan *viability hypothesis*, komponen yang digunakan dalam *business model canvas*, yaitu *revenue stream*, *cost structure*, dan *profit*. Setelah pembuatan *hypothesis*, perlu dilakukan pembagian dalam kriteria *prioritize hypothesis*. Pembagian dilakukan menggunakan kuadran. Terdapat 4 kuadran dalam *prioritize hypothesis*, yaitu:

Tabel 1.9

Kuadran Prioritize Hypothesis

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 berdampak dengan kekurangan atau tidak memiliki bukti yang valid

Berikut hasil mata kuliah validasi model bisnis Livinhome:

https://telkomuniversityofficial-my.sharepoint.com/:f/g/personal/fabianargn_student_telkomuniversity_ac_id/EmikwjVZ0JNOne2kw4UdctcBjrFU2R2JgmNdppRn_6NZWw?e=DHbgN4

8. Mata Kuliah *Business Communication* (Komunikasi Bisnis)

Pada mata kuliah komunikasi bisnis, *startup* Livinhome melakukan pembuatan proposal bisnis untuk dipresentasikan dalam bentuk pitch deck kepada instansi luar Telkom University dan Bandung Techno Park. Dosen pengampu mata kuliah memberikan arahan berupa materi komunikasi dan penulisan proposal yang baik. Penilaian mata kuliah komunikasi bisnis dilaksanakan pada periode akhir aktivitas kerja praktik. Presentasi proposal dan *pitch deck startup* Livinhome dilaksanakan di gedung D, Bandung Techno Park. Proses presentasi dihadiri oleh seluruh dosen pengampu WRAP Entrepreneurship dan perwakilan pihak Block 71.

Berikut hasil mata kuliah komunikasi bisnis Livinhome:

https://telkomuniversityofficial-my.sharepoint.com/:f/g/personal/fabianargn_student_telkomuniversity_ac_id/EpBRbT9zhBBJhgr4g4UrMAoBJBSxc0CqsHi9-rFol56xpA?e=6P6HS6

9. Mata Kuliah *Marketing Strategy* (Strategi Pemasaran)

Pada mata kuliah strategi marketing, *startup* livinhome diberikan kewajiban untuk pembuatan proposal pemasaran. Pembuatan proposal bertujuan untuk memberikan gambaran hasil analisa pasar dan tindak lanjut atas startegi pemasaran Livinhome. Hasil akhir dari proposal strategi pemasaran menjadi dasar keputusan Livinhome dalam mengembangkan produk dan jasa yang disediakan.

Berikut hasil akhir proposal mata kuliah strategi pemasaran:

https://telkomuniversityofficial-my.sharepoint.com/:b:/g/personal/fabianargn_student_telkomuniversity_ac_id/EVG_W6PTmo1Nk9jwyxvO5gcBusL_WVzoNcTI489XOAPbxQ?e=3XzvyR

10. *Startup Demo Day and Business Matching*

Berikut susuan acara *Startup Demo Day and Business Matching* :

• 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 1.10

Susunan Acara Startup Demo Day and Business Matching



Gambar 1.11

Acara Startup Demo Day and Business Matching

11. Pameran Tel-U *Career Days* 2023 Vol.3



Gambar 1.12

Tel-U Career Days 2023 Vol. 3



Gambar 1.13

Pameran Tel-U Career Days 2023 Vol. 3

12. *Morning Coffee – Sharing Session*

Selama aktivitas kerja praktik, penulis bersama tim *startup* Livinhome mengikuti acara *sharing session* dengan narasumber yang disediakan oleh Bandung Techno Park. Kegiatan *sharing session* diadakan pada hari jumat dengan minimal 1 bulan sekali. Kegiatan *sharing session* memiliki manfaat untuk menanyakan kesulitan dan hambatan yang dimiliki oleh para peserta *startup* untuk diberikan solusi dalam menyelesaikannya

13. *Podcast*

Selama aktivitas kerja praktik, penulis sebagai *co-founder* Livinhome memiliki tawaran pembuatan podcast. Podcast dilaksanakan di gedung D, Bandung Techno Park. Tema podcast yang penulis laksanakan, ialah *startup spotlight: strive up session (striving toward results, innovation, vision, and excellence)*. Hasil podcast dipasarkan oleh Bandung Techno Park melalui youtube. Berikut link youtube podcast penulis:

<https://youtu.be/OzbZ15TNfHc?si=f6wZGWSexcN7KbEK>