



**WATCHPLANT SEBAGAI BISNIS STARTUP BERUPA APLIKASI  
DALAM MEMBANTU TUMBUH KEMBANG TANAMAN**

**KERJA PRAKTIK**



**Oleh:**

**RIZKI VAHRI FIRMANSYAH**

**19430100023**

---

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS DINAMIKA  
2023**

**WATCHPLANT SEBAGAI BISNIS STARTUP BERUPA APLIKASI  
DALAM MEMBANTU TUMBUH KEMBANG TANAMAN**

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan

Mata Kuliah Kerja Praktik



UNIVERSITAS  
**Dinamika**

**Disusun Oleh :**

**Nama : RIZKI VAHRI FIRMANSYAH**

**NIM : 19430100023**

**Program Studi : S1 Manajemen**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

**UNIVERSITAS DINAMIKA**

**2023**

**LEMBARAN PENGESAHAN**

**WATCHPLANT SEBAGAI BISNIS STARTUP BERUPA APLIKASI  
DALAM MEMBANTU TUMBUH KEMBANG TANAMAN**

Laporan Kerja Praktik oleh  
**Rizki Vahri Firmansyah**  
NIM: 19430100023  
Telah Diperiksa, diuji dan disetujui

Surabaya, 7 Agustus 2023



Pembimbing

Digitally signed by Antok  
Supriyanto  
DN: cn=Antok Supriyanto,  
o=Universitas Dinamika, ou=FEB,  
email=antok@dinamika.ac.id,  
c=ID  
Date: 2023.08.09 14:01:50 +07'00'

**Dr. Drs. Antok Supriyanto, M.MT.**  
NIDN. 0726106201

Disetujui:

Penanggung Jawab SIB ALTEK

**Marveni Auliyati**  
No. ID: A-004

Mengetahui,

Ketua Program Studi S1 Manajemen



Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
UNIVERSITAS

**Dinamika**

**Dr. Januar Wibowo, S.T., M.M.**

NIDN. 0715016801

**SURAT PERNYATAAN**  
**PERSETUJUAN PUBLIKASI DAN KEASLIAN KARYA ILMIAH**

Sebagai mahasiswa **Universitas Dinamika**, saya:

Nama : Rizki Vahri Firmansyah  
NIM : 19430100023  
Program Studi : S1 Manajemen  
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Jenis Karya : Laporan Kerja Praktik  
Judul Karya : WATCHPLANT SEBAGAI BISNIS STARTUP BERUPA  
APLIKASI DALAM MEMBANTU TUMBUH KEMBANG  
TANAMAN

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa :

1. Demi Pengembangan Ilmu Pengetahuan, Teknologi dan Seni, saya menyetujui memberikan kepada **Universitas Dinamika** Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (*Non-Exclusive Royalti Free Right*) atas seluruh isi bagian karya ilmiah saya tersebut di atas untuk disimpan, dialih mediakan dan dikelola dalam bentuk pengkalan data (database) untuk selanjutnya didistribusikan atau dipublikasikan demi kepentingan akademis dengan tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis atau pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.
2. Karya tersebut diatas adalah karya asli saya, bukan plagiat baik sebagian maupun keseluruhan. Kutipan, karya atau pendapat orang lain yang ada dalam karya ilmiah ini adalah semata hanya rujukan yang dicantumkan dalam Daftar Pustaka saya.
3. Apabila dikemudian hari ditemukan dan terbukti terdapat tindakan plagiat pada karya ilmiah ini, maka saya bersedia untuk menerima pencabutan terhadap gelar kesarjanaan yang telah diberikan kepada saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 07 Agustus 2023



Rizki Vahri Firmansyah

NIM: 19430100023

## ABSTRAK

Laporan ini berfokus pada pengalaman dan pembelajaran yang diperoleh selama periode kegiatan program Merdeka Belajar Kampus Merdeka Magang & Studi Independent Bersertifikat pada Agritech Business & Innovation Management di ALTEK (Asosiasi Konsultan Alih Teknologi dan Pengembangan Bisnis Indonesia). Tujuan laporan ini adalah untuk menggambarkan proyek akhir yang dilakukan di lingkungan ALTEK, serta pengaruhnya terhadap pengembangan pengetahuan dan keterampilan. Selama masa kegiatan studi independen ini, pembelajaran berfokus pada membangun bisnis menggunakan bantuan teknologi di sektor pertanian. Kegiatan ini mempelajari keterampilan yang diperlukan untuk mendirikan bisnis *agritech* yang berkelanjutan dan berdampak serta keterampilan manajemen yang dapat mendukung pengembangan profesional peserta sebagai pelaku *agritech*. Kegiatan ini membuktikan menjadi pengalaman yang berharga dalam memperluas pengetahuan dan pemahaman dalam bidang *agritech* dan inovasi dalam bisnis.

Kata kunci : Kampus Merdeka, bisnis, teknologi, pertanian, *agritech*.

## KATA PENGANTAR

Kepada Pembaca yang Terhormat, Dalam kesempatan yang berbahagia ini, kami dengan tulus menyampaikan rasa syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan berbagai berkat dan rahmat-Nya. Penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan, bimbingan, dan dukungan dalam penyusunan laporan akhir ini, khususnya kepada:

1. Kedua orang tua penulis yang selalu memberikan dorongan dan dukungan tanpa henti kepada penulis.
2. Bapak Dr. Drs. Antok Supriyanto, M.MT. selaku Dekan Fakultas Ekonomidan Bisnis Universitas Dinamika.
3. Bapak Dr. Januar Wibowo, S.T., M.M. selaku Ketua Program Studi S1 Manajemen Universitas Dinamika, dosen wali, sekaligus dosen pembimbing yang telah memberi izin kepada penulis untuk mengikuti program Magang & Studi Independen Bersertifikat.
4. Ibu Maryeni Auliyati, selaku mentor dari program studi independen ALTEK yang telah membimbing penulis dalam kegiatan ini.
5. Kak Wulan dan kak Alya, selaku mentor dari program studi independen ALTEK yang telah membimbing mulai dari awal hingga akhir kegiatan studi independen ini.
6. Teman-teman di mana pun kalian berada yang telah bekerja sama, baik selama proses pendaftaran maupun dalam pelaksanaan kegiatan.

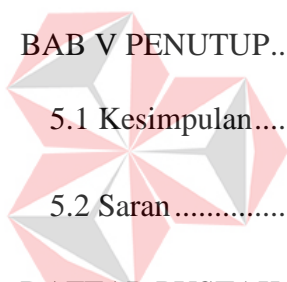
Surabaya, 4 Agustus 2023

Penulis

## DAFTAR ISI

ABSTRAK .....	v
KATA PENGANTAR .....	vi
DAFTAR TABEL .....	ix
DAFTAR GAMBAR .....	x
DAFTAR LAMPIRAN .....	xi
BAB I PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	2
1.3 Batasan Masalah .....	3
1.4 Tujuan .....	3
1.5 Manfaat .....	3
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN .....	4
2.1 ALTEK (Asosiasi Konsultan Alih Teknologi Dan Pengembangan Bisnis Indonesia) .....	4
2.2 Lokasi Perusahaan .....	5
2.3 Struktuk Organisasi .....	6
BAB III LANDASAN TEORI .....	7
3.1 Kewirausahaan ( <i>Entrepreneurship</i> ) .....	7
3.1.1 Peranan Pengusaha .....	7
3.1.2 Fungsi Entrepreneur .....	8
3.1.2 Perubahan Peranan Entrepreneur .....	9

3.2 Pertanian .....	10
3.3 Start Up.....	11
<b>BAB IV DESKRIPSI PEKERJAAN .....</b>	<b>13</b>
4.1 Analisis Bisnis .....	13
4.2 Lingkup Proyek .....	14
4.2.1 Problem Validation .....	14
4.2.2 Benchmark .....	15
4.2.3 Solution/Product Validation .....	16
4.2.4 Pitching .....	19
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>27</b>
5.1 Kesimpulan.....	27
5.2 Saran .....	27
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>28</b>



UNIVERSITAS  
**Dinamika**



## DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Competition.....	16
Tabel 4.2 Aktifitas kegiatan di perusahaan ALTEK.....	19
Tabel 4.3 Aktifitas kegiatan di perusahaan ALTEK Lanjutan.....	22
Tabel 4.3 Aktifitas kegiatan di perusahaan ALTEK Lanjutan.....	23
Tabel 4.3 Aktifitas kegiatan di perusahaan ALTEK Lanjutan.....	24
Tabel 4.3 Aktifitas kegiatan di perusahaan ALTEK Lanjutan.....	25
Tabel 4.3 Aktifitas kegiatan di perusahaan ALTEK Lanjutan.....	26



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Logo perusahaan ALTEK .....	5
Gambar 2. 2 Lokasi perusahaan ALTEK.....	5
Gambar 2. 3 Struktur perusahaan ALTEK.....	6
Gambar 4.1 Logo WatchPlant.....	13
Gambar 4.2 Traction .....	15
Gambar 4.3 Facebook WatchPlant.....	16
Gambar 4.4 Instagram WatchPlant .....	17
Gambar 4.5 Grup WhatsApp komunitas WatchPlant .....	17
Gambar 4.6 Poster Campaign .....	18



UNIVERSITAS  
**Dinamika**

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Form KP-1.....	29
Lampiran 2. Kartu Bimbingan Kerja Praktik.....	30
Lampiran 3. LoA Mahasiswa ALTEK Indonesia.....	31
Lampiran 4. Silabus Kelas Agritech Business & Innovation Management.....	44
Lampiran 5. Sertifikat.....	49
Lampiran 6. Biodata Diri.....	50



# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Di zaman milenial saat ini, kita semakin terpenuhi dalam berbagai hal, termasuk dalam aspek informasi dan komunikasi. Perkembangan zaman yang semakin modern telah membawa banyak inovasi dan kemajuan yang berkelanjutan, yang tentunya memberikan manfaat besar bagi masyarakat. Teknologi informasi menjadi salah satu contohnya, di mana teknologi ini membantu individu atau kelompok dalam menghasilkan, mengubah, menyimpan, dan menyebarkan informasi dengan cepat dan berkualitas. Peran teknologi informasi tidak terlepas dari perangkat seperti komputer, handphone, televisi, dan perangkat elektronik lainnya. Saat ini, manfaat dari teknologi informasi dirasakan di berbagai bidang kehidupan terutamanya pada bisnis.

Kemajuan teknologi informasi telah memberikan dampak positif yang sangat besar bagi para pelaku bisnis. Banyak keuntungan yang diperoleh dari perkembangan ini, yang berdampak pada peningkatan laba. Para pengusaha yang menjalankan usahanya secara online khususnya merasakan manfaat tersebut. Saat ini, Anda dapat mengelola bisnis tanpa perlu membangun atau menyewa toko fisik, bahkan tanpa harus membuka cabang. Cukup dengan menggunakan gadget dan kuota internet, Anda sudah dapat memulai usaha dari rumah. Keuntungan ini membantu menghemat biaya dan mengurangi biaya operasional.

Kemudahan dalam berjualan juga telah merambah ke jejaring sosial seperti Facebook dan Instagram. Selain itu, munculnya berbagai *marketplace* seperti Shopee, Bukalapak, Tokopedia, Lazada, dan lainnya menawarkan berbagai fasilitas

yang menguntungkan bagi penjual dan pembeli. Marketplace ini juga dianggap sebagai sarana yang aman untuk transaksi berbasis *online*, mengatasi masalah penipuan yang semakin marak terjadi dalam berbelanja di *online-shop*.

Perkembangan teknologi informasi tidak hanya berlaku di satu negara saja, bahkan membuka peluang untuk melakukan jual beli dengan pelanggan dari mancanegara. Semua kemudahan ini telah membuka banyak peluang bisnis dan membantu para pelaku usaha untuk meningkatkan skala dan jangkauan bisnis secara signifikan. Salah satunya adalah perkembangan teknologi di bidang pertanian yang dapat membantu petani agar lebih mudah melakukan pekerjaannya.

*Agritech* adalah singkatan dari *agricultural technology* (teknologi pertanian), yang merupakan penerapan teknologi modern, inovasi, dan solusi digital untuk meningkatkan dan mengoptimalkan berbagai aspek pertanian dan proses produksi pangan. Tujuan utama *agritech* adalah mengatasi tantangan yang dihadapi oleh industri pertanian, seperti meningkatkan produktivitas, menerapkan praktik berkelanjutan, mengelola sumber daya secara efisien, dan memenuhi permintaan global yang semakin meningkat terhadap pangan.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Selama kegiatan yang dilaksanakan oleh penulis, terdapat beberapa masalah yang dapat dijabarkan sebagai berikut:

1. Bagaimana cara memanfaatkan teknologi dalam pertanian?
2. Bagaimana cara membentuk startup di sektor pertanian?
3. Bagaimana cara meningkatkan minat bertani masyarakat di Indonesia?

### 1.3 Batasan Masalah

Dari rumusan masalah diatas, dapat disimpulkan batasan masalah yang dihadapi selama kegiatan berlangsung adalah sebagai berikut:

1. Menentukan jadwal kegiatan bercocok tanam, serta menyesuaikan wilayah geografis yang akan dituju oleh aplikasi.
2. Batasan waktu dan anggaran yang tersedia untuk pengembangan aplikasi.

### 1.4 Tujuan

Adapun tujuan dari kegiatan ini adalah sebagai berikut:

1. Membuat kemudahan dalam bertani menggunakan bantuan teknologi.
2. Untuk meningkatkan minat bertani masyarakat di Indonesia.

### 1.5 Manfaat

Hasil Laporan dari kegiatan ini diharapkan memberikan manfaat bagi berbagai pihak baik itu secara teori maupun praktik sebagai berikut:

1. Dapat membantu orang-orang dalam memantau perkembangan tanaman.
2. Dapat mengetahui bagaimana teknologi dapat membantu kehidupan sehari-sehari, terutamanya dalam sektor agribisnis.

## BAB II

### GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

#### 2.1 ALTEK (Asosiasi Konsultan Alih Teknologi Dan Pengembangan Bisnis Indonesia)

Dengan konsep *technopreneurship*, setiap startup dan wirausahawan yang memiliki ambisi besar memiliki kesempatan untuk meyakinkan diri dan mengambil langkah maju menuju keberhasilan yang lebih besar. Terlebih lagi, di era pasca pandemi, kebutuhan akan solusi teknologi menjadi semakin tinggi, sehingga permintaan pasar untuk startup berbasis teknologi juga mengalami peningkatan.

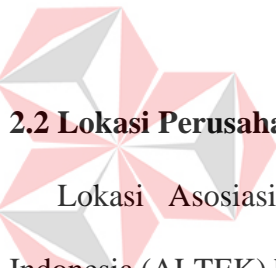
Seorang *technopreneur* memulai perjalanan dengan ide inovatif. Ide ini memiliki potensi untuk mengubah cara tradisional masyarakat beroperasi. Mereka mengembangkan produk baru atau menyediakan solusi untuk berbagai masalah melalui penerapan teknologi. Oleh karena itu, ilmu pengetahuan dan teknologi menjadi unsur kunci dalam konsep *technopreneurship*. Namun, seorang *technopreneur* juga perlu memfokuskan diri pada area kritis tertentu. Inilah sebabnya mengapa ALTEK telah merancang program studi independen yang disebut ALTEK Technopreneurship Modular Course.

ALTEK Technopreneurship Modular Course menawarkan berbagai kegiatan atau modul pembelajaran yang berkaitan dengan *technopreneurship* dan manajemen inovasi, disesuaikan dengan minat mahasiswa. Modul-modul tersebut mencakup Technology-Based and Innovation Business Management (TBIM), Digital and Creative Business Management (DCBM), Social Impact Business Management (SIBM), dan Agritech Business & Innovation Management (ABIM). Dengan mengelompokkan modul-modul ini, mahasiswa dapat belajar dengan lebih

terstruktur, sesuai standar, dan dapat menyesuaikan dengan minat mereka. Secara keseluruhan, mahasiswa akan memperoleh pembelajaran tentang manajemen inovasi, kewirausahaan, dan manajemen startup. Lebih khusus lagi, mereka dapat memilih modul yang sesuai dengan minat masing-masing, apakah itu dalam bidang bisnis teknologi secara umum (*technopreneurship*), bisnis kreatif digital (*digital/creativepreneurship*), bisnis sosial (*sociopreneur*), atau agribisnis (*agripreneur*).

# ALTEK

Gambar 2. 1 Logo perusahaan ALTEK



## 2.2 Lokasi Perusahaan

Lokasi Asosiasi Konsultan Alih Teknologi Dan Pengembangan Bisnis Indonesia (ALTEK) berada di DGLTZ Studio & Space Jl. Sidomukti No.99B, Kec. Cibeunying Kidul, Kota Bandung, Jawa Barat, Indonesia.

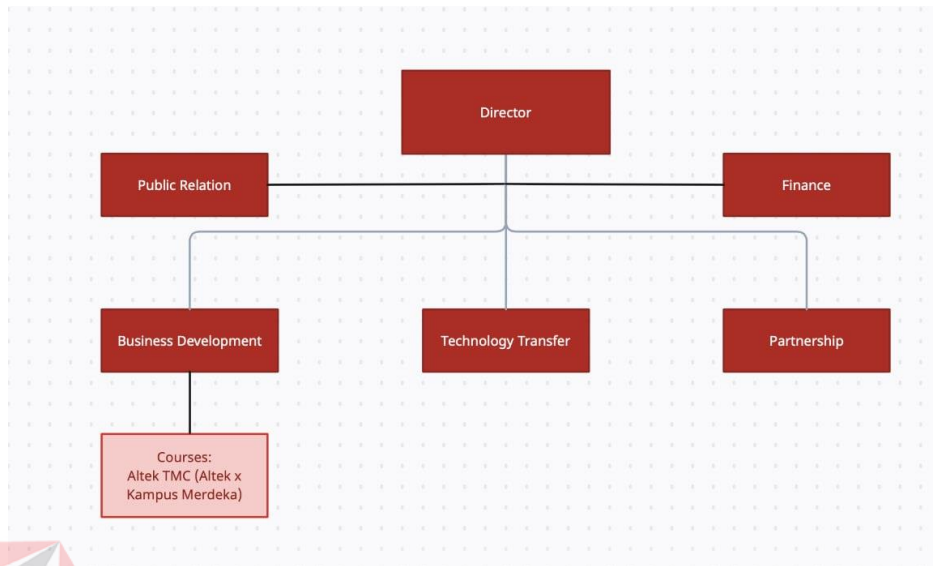


Gambar 2. 2 Lokasi perusahaan ALTEK



### 2.3 Struktur Organisasi

Berikut di bawah ini merupakan struktur organisasi dari Asosiasi Konsultan Alih Teknologi Dan Pengembangan Bisnis Indonesia (ALTEK):



Gambar 2. 3 Struktur perusahaan ALTEK



UNIVERSITAS  
**Dinamika**

## BAB III

### LANDASAN TEORI

#### 3.1 Kewirausahaan (*Entrepreneurship*)

Kewirausahaan adalah proses menciptakan, mengembangkan, dan mengelola usaha atau inisiatif bisnis dengan tujuan mencapai keuntungan dan pertumbuhan. Bisnis pastinya mempunyai berbagai ragam bentuk, termasuk usaha perseorangan seperti restoran, toko pakaian, dan toko barang-barang kelontong. Pemilik usaha ini mengembangkan bidangnya dengan memanfaatkan berbagai faktor produksi lain seperti lahan, modal, dan tenaga kerja. Ketika memulai pendirian usaha, pemiliknya harus memilih jenis usaha yang ingin dijalankan, menentukan lokasi pendirian, merekrut karyawan, serta mengumpulkan modal untuk operasional. Keahlian seorang pengusaha dalam mendirikan, mengelola, dan mengembangkan suatu usaha disebut sebagai kewirausahaan atau *entrepreneurship*.

##### 3.1.1 Peranan Pengusaha

Saat ini kita berada dalam era ekonomi yang dikenal sebagai perekonomian global, di mana aktivitas ekonomi tiap negara terkait erat dengan kegiatan ekonomi negara lain di seluruh dunia. Salah satu faktor utama yang mendorong perkembangan ekonomi global ini adalah pertumbuhan perusahaan multinasional, yang beroperasi di berbagai negara. Contoh-contoh dari jenis perusahaan ini meliputi entitas seperti Nokia di bidang telekomunikasi, Toyota dan Honda dalam industri otomotif, serta Makro dan Carrefour dalam ranah *hypermarket*. Perusahaan-perusahaan semacam ini menciptakan lapangan kerja untuk ribuan pekerja di berbagai belahan dunia. Skala modal operasionalnya sangat besar,

bahkan beberapa perusahaan raksasa ini mampu mencatatkan pendapatan yang melebihi pendapatan nasional sejumlah negara berkembang.

### 3.1.2 Fungsi Entrepreneur

Pada permulaannya, banyak dari perusahaan multinasional ini berawal sebagai perusahaan kecil yang didirikan dalam kerangka perusahaan keluarga atau oleh sekelompok individu yang memiliki hubungan akrab. Mereka akan menetapkan jenis usaha yang ingin dijalankan, kemudian menggunakan sumber daya produksi lainnya, seperti tanah, tenaga kerja, dan modal, untuk melancarkan operasi bisnis mereka. Para pendiri perusahaan semacam ini adalah contoh awal dari pengusaha (*entrepreneur*). Dalam mengembangkan bisnisnya, mereka akan melaksanakan tiga langkah berikut:

#### 1. Mempersiapkan pendirian perusahaan

Dalam peran ini, mereka akan memilih jenis usaha yang ingin dijalankan, menetapkan status hukum perusahaan, dan menentukan lokasi fisik perusahaan.

Selanjutnya, mereka harus mengakuisisi sumber daya produksi tambahan seperti modal dan tenaga kerja agar bisa menjalankan operasi bisnisnya.

#### 2. Menjalankan kegiatan usaha.

Sepanjang eksistensinya, perusahaan akan terus menghasilkan produk atau layanan yang kemudian akan dijual di pasar. Dalam menjalankan proses ini, para pengusaha harus berupaya memastikan bahwa struktur organisasi perusahaan dan aktivitas produksi berjalan dengan efisiensi yang maksimal.

#### 3. Memasarkan barang yang dihasilkan.

Fungsi ini memiliki signifikansi yang sangat penting. Kelangsungan perusahaan akan terancam jika tidak mampu mencapai penjualan produk yang

dihasilkan. Pertumbuhan bisnis secara substansial sangat tergantung pada keberhasilan dalam memasarkan produknya. Ada hubungan yang erat antara ukuran pasar dan skala perusahaan, di mana semakin luas pasar, semakin besar pula potensi pertumbuhan perusahaan.

### **3.1.2 Perubahan Peranan Entrepreneur**

Perkembangan ekonomi beriringan dengan kemajuan entitas bisnis. Perusahaan-perusahaan berkembang menjadi semakin besar. Fenomena ini mengakibatkan perubahan dalam struktur kepemilikan dan manajemen perusahaan. Dalam kategori perusahaan ini, beberapa memilih untuk melaksanakan penawaran umum (*go public*), yakni menjual saham perusahaan di bursa saham. Langkah ini mengakibatkan perluasan jumlah pemilik perusahaan yang tidak lagi memiliki hubungan akrab satu sama lain. Beberapa perusahaan yang memilih untuk menerbitkan saham kepada masyarakat tetap mempertahankan proporsi kepemilikan saham terbesar (lebih dari 50 persen dari total nilai saham) di tangan pendiri dan keluarga mereka. Dalam situasi semacam ini, pengelolaan perusahaan tetap berada di bawah kendali mereka.

Banyak perusahaan juga telah berpindah kepemilikan dari tangan pendiri atau keluarganya, bahkan pada beberapa kasus, mereka hanya memiliki proporsi saham yang kecil dalam perusahaan. Situasi ini mengimplikasikan bahwa pemegang saham lain memiliki pengaruh yang lebih besar dalam menentukan kepemimpinan perusahaan dan bagaimana operasinya dijalankan. Pemegang saham memiliki otoritas dalam menunjuk direktur-direktur perusahaan yang mungkin terdiri dari para profesional yang telah lama bekerja di perusahaan tersebut atau yang bergabung dari luar. Oleh karena itu, dalam perusahaan yang telah tumbuh besar,

terjadi perpisahan yang jelas antara pemilik dan manajemen perusahaan. Peran kepemimpinan perusahaan bukan lagi dipegang oleh pemilik, melainkan dijalankan oleh tenaga profesional yang dianggap mampu mengelola operasional perusahaan secara efisien dan menguntungkan. Tenaga profesional ini kini berperan sebagai pengusaha dan wirausahawan, peran yang sebelumnya sering dilakukan oleh pemilik perusahaan.

### 3.2 Pertanian

Praktik pertanian muncul saat manusia mulai mengendalikan pertumbuhan dan pemeliharaan tanaman serta hewan, dengan tujuan mengoptimalkannya. Perbedaan mendasar antara pendekatan pertanian yang ilmiah dan yang masih primitif terletak pada sejauh mana manusia telah berhasil menguasai proses pertumbuhan tanaman dan hewan. Dalam bentuk pertanian yang primitif, petani hanya beradaptasi dengan kondisi tanah, pola hujan, serta jenis tanaman yang ada tanpa melakukan intervensi yang signifikan. Mereka hanya membantu pertumbuhan tanaman dengan cara menghilangkan persaingan dengan tanaman lain untuk air dan cahaya matahari, serta melindungi tanaman dari gangguan hewan liar. Beberapa hewan juga dijinakkan, dirawat, dan dimanfaatkan hasilnya.

Di sisi lain, dalam pertanian modern, manusia memanfaatkan pengetahuan dan kecerdasan mereka untuk secara lebih cermat mengontrol semua faktor yang mempengaruhi pertumbuhan tanaman dan hewan. Hal ini melibatkan penggunaan teknik irigasi dan drainase yang efisien, pengenalan unsur hara ke dalam tanah, serta upaya pemuliaan tanaman guna menghasilkan varietas unggul yang lebih tahan terhadap penyakit, kondisi kekeringan, memiliki waktu panen lebih singkat, dan menghasilkan hasil yang lebih sesuai dengan kebutuhan yang diinginkan.

Terdapat beberapa aspek tertentu dari proses biologis dalam produksi pertanian yang berada di luar kendali manusia. Manusia tidak memiliki kemampuan untuk mengubah ketergantungan pada energi sinar matahari atau mengatur variasi proses ini seiring pergantian musim sepanjang tahun. Selain itu, manusia tidak mampu menghilangkan keragaman yang timbul dari kombinasi berbagai faktor seperti iklim, topografi, dan sifat tanah yang memengaruhi pertumbuhan tanaman dan hewan tersebut. Meskipun manusia tidak memiliki pemahaman menyeluruh mengenai proses pertumbuhan ini, mereka telah mengumpulkan pengetahuan yang signifikan dan berhasil menemukan berbagai cara melalui penelitian ilmiah untuk mengelolanya. Hal ini bertujuan untuk memastikan bahwa proses pertumbuhan tanaman dan hewan menghasilkan manfaat maksimal yang mendukung kebutuhan ekonomi.

### 3.3 Start Up

Pada tahun 2016, jumlah individu yang menggunakan internet di Indonesia mencapai 132 juta orang dari total populasi Indonesia yang berjumlah 250 juta. Penggunaan internet saat ini masih belum sepenuhnya dioptimalkan, lebih banyak digunakan untuk interaksi di media sosial dan belum dijadikan potensi atau peluang dalam bisnis daring. Dalam peringkat penggunaan internet global, Indonesia menduduki posisi keenam di dunia, dan perkiraan menunjukkan peningkatan ini akan terus berlanjut dengan penambahan jumlah pengguna setiap tahunnya.

Sebagai sebuah negara dengan ekonomi yang secara dasar bergantung pada pertanian, Indonesia memerlukan terobosan inovatif dalam sektor pertanian sebagai suatu keperluan yang sangat penting. Penggunaan teknologi dalam bidang pertanian, dikenal juga dengan istilah *agritech* atau teknologi pertanian, telah

mengalami kemajuan selama lebih dari satu abad terakhir. Namun, hal yang membedakan pendekatan *agritech* saat ini adalah lingkungan bisnis yang mengitarinya, yang juga dikenal sebagai iklim usaha. Saat ini, lingkungan bisnis yang sedang berkembang didominasi oleh teknologi informasi yang sangat signifikan. Bukti akan hal ini bisa dilihat dari bermunculannya berbagai inovasi *agritech* yang berbasis teknologi informasi, menggambarkan perubahan dalam cara bisnis pertanian dijalankan (Iqbal, 2017 sebagaimana dikutip dalam Meydora, 2019).

Di Indonesia, startup yang bergerak di sektor pertanian dapat dikelompokkan menjadi tiga kategori, yaitu tahap pra-produksi (hulu), produksi (*mid-stream*), dan tahap pasca produksi (hilir). Pertumbuhan tren gaya hidup sehat dan perubahan perilaku belanja online telah memberikan dukungan bagi perkembangan startup-startup Indonesia yang fokus pada tahap pasca produksi. Mereka juga menyediakan lebih banyak variasi produk serta metode pengiriman yang berbeda kepada konsumen.

Data menunjukkan bahwa hanya sekitar 14,8% petani di Indonesia yang menggunakan internet, yang menunjukkan tantangan dalam mengadopsi teknologi yang ditawarkan oleh perusahaan rintisan, terutama dalam tahap pra-produksi dan produksi. Meskipun demikian, kelompok usia 55 hingga 64 tahun merupakan mayoritas petani yang aktif di Indonesia, meskipun saat ini pemerintah sedang mendorong partisipasi lebih aktif dari petani muda dalam beradaptasi dengan teknologi bagi petani secara keseluruhan di Indonesia (BPS, 2018 seperti yang dikutip dalam ANGIN dan Kingdom of Netherlands, 2020).

## BAB IV

### DESKRIPSI PEKERJAAN

#### 4.1 Analisis Bisnis

Proyek akhir dari ALTEK adalah mahasiswa membuat bisnis sesuai trek kelasnya masing-masing. Penulis berada di trek kelas Agritech Business & Innovation Management (ABIM), sehingga bisnis yang dibuat harus berkaitan dengan bidang agribisnis. Agribisnis adalah usaha pertanian yang mencari keuntungan dengan cara memproduksi hasil pertanian dengan segala karakteristiknya. Penulis memilih membuat startup berupa aplikasi yang membantu pemantauan tumbuh kembang tanaman yang terkoneksi dengan Google Calender sebagai pengingat dalam proses bercocok tanam yang bernama WatchPlant.



Gambar 4.1 Logo WatchPlant

WatchPlant menawarkan solusi dengan memberikan notifikasi untuk proses tanam-menanam melalui Google Calender agar nantinya para pengguna tidak lupa untuk mengurus tanamannya. WatchPlant juga terhubung penyedia informasi cuaca yang nantinya akan digunakan untuk memberikan informasi cuaca di setiap daerah



pengguna. Informasi ini berisikan terkait prediksi cuaca dan suhu lingkungan. Selain itu, aplikasi ini memberikan informasi tata cara menanam dengan *timeline* penanaman yang telah terjamin melalui riset dan terdapat forum diskusi sebagai tempat diskusi para pecinta tanaman untuk saling membantu satu sama lain dalam bercocok tanam.

## 4.2 Lingkup Proyek

Lingkup proyek merujuk pada batasan dan ruang lingkup kerja yang ditetapkan untuk proyek tertentu. Ini mencakup aktivitas, *deliverables* (hasil yang diharapkan), sumber daya, waktu, dan tujuan proyek secara keseluruhan. Lingkup proyek membantu dalam mengarahkan dan mengelola proyek dengan jelas, serta memastikan pemahaman yang sama di antara semua pihak yang terlibat. Dalam pelaksanaan proyek akhir ini, terdapat proses dalam membuat aplikasi WatchPlant, antara lain:

### 4.2.1 Problem Validation

*Problem validation* adalah proses untuk memastikan bahwa masalah yang diidentifikasi benar-benar merupakan masalah yang relevan dan signifikan bagi target pengguna atau pasar yang dituju. Tujuan dari *problem validation* adalah untuk menghindari risiko pengembangan produk atau layanan yang tidak diinginkan atau tidak efektif. Dalam proses *problem validation*, terdapat beberapa langkah-langkah yang dilakukan, yaitu:

1. Melakukan *interview* terhadap 10 petani untuk kebutuhan data dalam WatchPlant, lalu di evaluasi bersama tim.

2. Membuat kuesioner tentang kebutuhan konsumen terhadap aplikasi WatchPlant dan menyebarnya terhadap konsumen dengan target 100 responden. Hasilnya 70% responden yang mengisi kuesioner membutuhkan aplikasi tersebut.

Tanggal	Media	Arbi		Daffa		Denisha		Kholisa		Rizki		Total	
		Dihubungi	Hasil	Dihubungi	Hasil	Dihubungi	Hasil	Dihubungi	Hasil	Dihubungi	Hasil	Dihubungi	Hasil
1-5 Juni 2023	Langsung									5	5	5	5
	Instagram	26	2	8								34	2
	Facebook											0	0
	WhatsApp	4	3	6								10	3
6 Juni 2023	Langsung											0	0
	Instagram	5		4								9	0
	Facebook											0	0
	WhatsApp	3 grup (tota	6					5	3			5	9
7 Juni 2023	Langsung											0	0
	Instagram			5								5	0
	Facebook											0	0
	WhatsApp			2		18	18					20	18
8 Juni 2023	Langsung											0	0
	Instagram											0	0
	Facebook									3 grup		0	0
	WhatsApp											0	0
<b>Total</b>		<b>35</b>	<b>11</b>	<b>25</b>	<b>0</b>	<b>18</b>	<b>18</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>68</b>	<b>37</b>

Gambar 4.2 Traction

#### 4.2.2 Benchmark

*Benchmark* adalah proses membandingkan kinerja, metrik, atau standar suatu entitas atau produk dengan entitas atau produk lain yang dianggap sebagai standar atau titik referensi. Tujuannya adalah untuk mengevaluasi kinerja relatif dan mengidentifikasi perbedaan, kelebihan, atau kekurangan yang ada. Pada proses *benchmark* ini dilakukan dengan cara mencari 2-3 aplikasi sejenis dan nantinya akan ditelaah bersama anggota tim menggunakan metode ATM (Amati, Tiru, Modifikasi). Ada 2 aplikasi yang menyerupai WatchPlant yaitu Plant Parent dan Planta. Berikut perbandingan aplikasi WatchPlant dan 2 aplikasi lainnya.

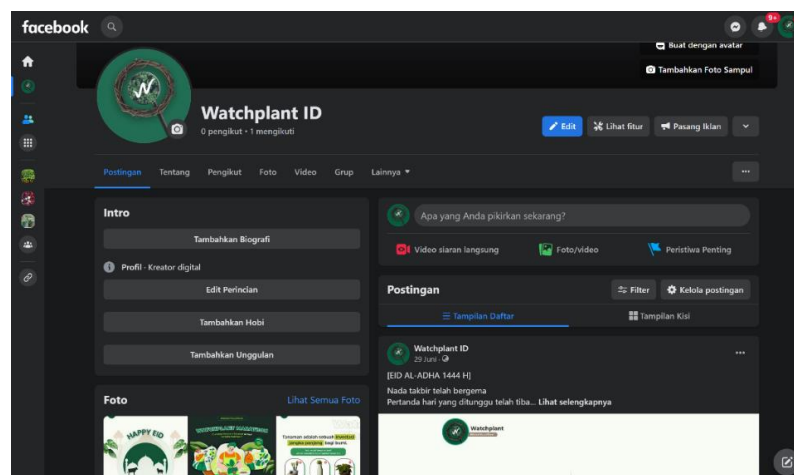
Tabel 4.1 *Competition*

	Watchplant	Plant Parent	Planta
<b>Gamifikasi</b>	X		
<b>Bahasa Indonesia</b>	X		
<b>Pengingat cuaca</b>	X	X	X
<b>Komunitas</b>	X		
<b>Konsep Reminder</b>	X	X	X

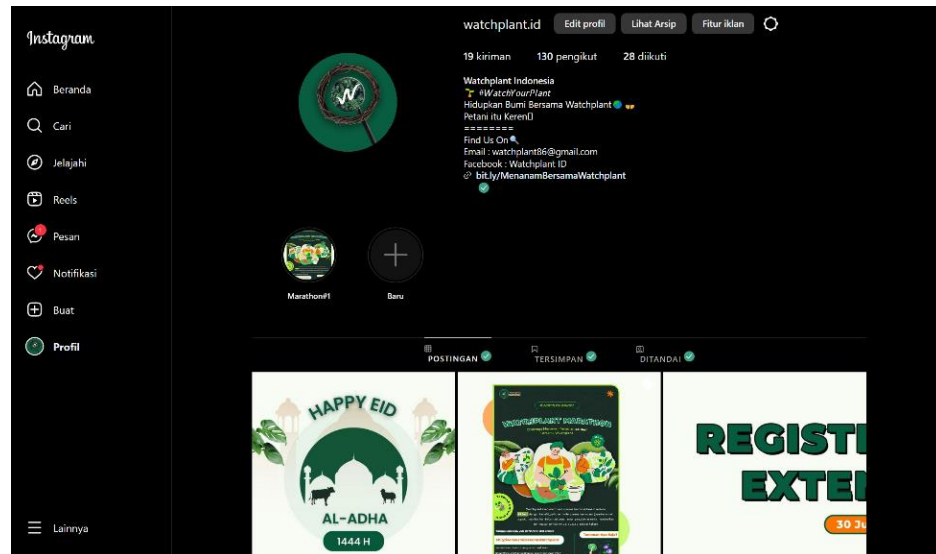
### 4.2.3 Solution/Product Validation

*Solution/product validation* adalah proses untuk memastikan bahwa solusi atau produk yang dikembangkan untuk memecahkan masalah tertentu benar-benar efektif dan diinginkan oleh pengguna atau pasar yang dituju. Tujuannya adalah untuk memvalidasi bahwa solusi atau produk yang diusulkan memenuhi kebutuhan, keinginan, dan harapan pengguna, serta memberikan nilai yang signifikan. Dalam 14 proses *solution/product validation*, tim WatchPlant melakukan proses sebagai berikut:

1. Membuat media sosial berupa email, Instagram, dan Facebook.

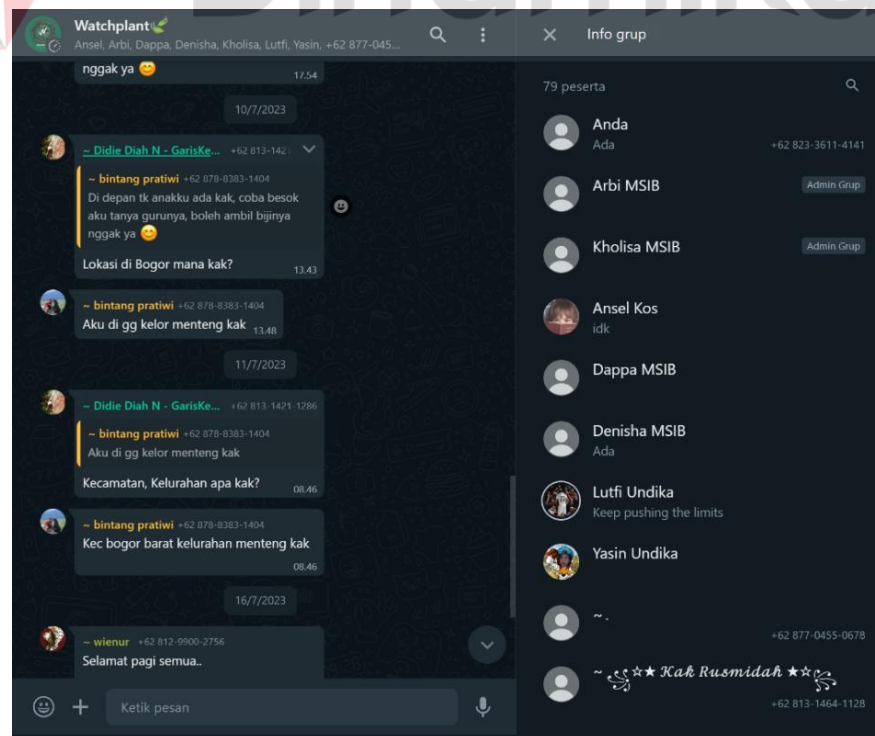


Gambar 4.3 Facebook WatchPlant



Gambar 4.4 Instagram WatchPlant

2. Merencanakan konsep MVP dengan Google Calender.
3. Melakukan riset *cycle* tanaman.
4. Membentuk grup di aplikasi WhatsApp untuk *customer* agar bisa menceritakan dan berbagi tentang pengalamannya bertani atau bisa saling membantu dalam menjawab segala permasalahan pertanian.



Gambar 4.5 Grup WhatsApp komunitas WatchPlant

5. Pengaturan konsep MVP dengan Google Calender.
6. Menentukan konsep desain untuk konten dan *branding* produk.
7. Membuat strategi konsep konten *marketing* di media sosial.
8. Pengoptimalan media sosial dengan target *followers* mencapai 50 dan 10 like di setiap postingannya.
9. Membuat ide *campaign challenge* menanam Pakcoy dan Telang biru yang berlangsung selama sebulan, lalu menyebar campaign tersebut ke semua sosial media dan grup WhatsApp dengan target peserta *campaign* 30 orang.



Gambar 4.6 Poster Campaign

10. Perancangan notifikasi yang menarik untuk setiap kegiatan menanam.
11. Membuat konten edukasi mengenai tanaman.
12. memanfaatkan Instagram Ads dan Facebook Ads untuk menjangkau 10.000 orang.
13. Menyusun *pitchdeck*.
14. Melakukan interaksi di dalam grup WhatsApp WatchPlant agar dapat membangun suasana yang nyaman antara pengguna.

#### 4.2.4 Pitching

*Pitching* adalah proses menyampaikan ide, proyek, produk, atau proposal kepada orang lain dengan tujuan untuk meyakinkan mereka agar tertarik, mendukung, atau berinvestasi dalam hal tersebut. Biasanya, pitching dilakukan oleh seorang individu atau tim kepada calon investor, mitra bisnis, atau klien potensial.

15 Dalam proses *pitching* ini, tim WatchPlant membuat *pitchdeck* untuk dipresentasikan pada saat *Demo Day* di hadapan para investor.

Tabel 4.2 Aktifitas kegiatan di perusahaan ALTEK

Minggu	Periode	Catatan
1	16-17 Februari 2023	Untuk minggu pertama ini hanya ada pembekalan dari kampus merdeka di tanggal 16. Lalu dilanjut keesokan harinya yaitu pembekalan oleh mitra, yaitu acara Onboarding melalui media Zoom Meeting sebagai pembekalan bagi seluruh Peserta mengenai teknis pembelajaran yang akan ditempuh selama satu semester.
2	20-24 Februari 2023	Pada laporan minggu ke 2, saya mempelajari tentang entrepreneur mindset & mentality yang membahas apa itu wirausaha, the cash flow quadrant yang membahas tentang bebas financial, startup yang membahas tentang apa itu startup, opportunity analysis yang membahas ide dan peluang, dan ideations yang membahas tentang desain thinking.

Tabel 4.3 Aktifitas kegiatan di perusahaan ALTEK Lanjutan

Minggu	Periode	Catatan
3	27 Februari – 3 Maret 2023	Pada minggu ke 3 ini, saya mempelajari tentang business model yang membahas tentang BMC, types of entrepreneur yang membahas tentang startup, Technology Entrepreneurship yang membahas Teknologi menjadi salah satu alat penunjang untuk membantu bisnis kita agar cepat berkembang, Value Proposition yang membahas tentang pengertian dan manfaatnya, Build a Team & Working with Cofounder yang membahas tentang founder dan semacamnya, Impact Entrepreneurship yang membahas tentang Social entrepreneurship.
4	6-10 Maret 2023	Pada minggu ke 4, saya mempelajari tentang Modern Agriculture Challenges & Opportunity yang membahas tentang Agriculture, dan Research and Development in Agriculture yang membahas tentang Kontribusi sistem pertanian terhadap outcomes gizi.
5	13-17 Maret 2023	Pada minggu ke 5 ini, saya mempelajari tentang Mempelajari tentang Introduction to SDGs di mata kuliah Innovation Management & Technology Transfer yang membahas tentang SDG, Sustainable Development Goals (SDGs) and Agriculture di mata kuliah Innovation Management & Technology Transfer yang membahas tentang populasi dunia yang terus bertambah, dan Innovation, Technology, and Sustainability in Agriculture di mata kuliah Innovation Management & Technology Transfer yang membahas tentang inovasi dan teknologi.
6	20-24 Maret 2023	Pada minggu ke 6 ini, saya mempelajari tentang Sustainable Agriculture di mata kuliah Innovation Management & Technology Transfer, Push, Pull, and The Sources of Innovation di mata kuliah Innovation Management & Technology Transfer yang membahas tentang Technology push, Market pull, Capability push, dan Opportunity pull, dan Introduction to Technology Commercialization di mata kuliah Innovation Management & Technology Transfer yang membahas tentang Komersialisasi beserta prosesnya.

Tabel 4. 3 Aktifitas kegiatan di perusahaan ALTEK Lanjutan

Minggu	Periode	Catatan
7	27-31 Maret 2023	Pada minggu ke 7 ini, saya mempelajari tentang Di mata kuliah Innovation Management & Technology Transfer mempelajari tentang presentasi dan Disruptive Technologies di mata kuliah Innovation Management & Technology Transfer yang membahas tentang presentasi masing-masing ide bisnisnya dan inovasi, Planning and Evaluation for Innovation membahas Invention, inovasi, dan framework, dan mempresentasikan hasil tugas #3 IMTT.
8	3-7 April 2023	Pada minggu ke 8 ini, di mata kuliah Innovation Management & Technology Transfer mempelajari Innovation Across Firm Boundaries: Virtual Firms & Open Innovation, Innovation Management & Technology Transfer mempelajari Business Incubator & Accelerator, stadium generale mempelajari Challenges in the Ed-Tech Business, dan Innovation Management & Technology Transfer mempelajari Technology Transfer Office.
9	10-14 April 2023	Pada minggu ke 9 ini, di mata kuliah Innovation Management & Technology Transfer mempelajari Intellectual Property, di mata kuliah Community Development mempelajari Introduction to Community Development, di mata kuliah Startup & Customer Development mempelajari Business Experiment, di mata kuliah Community Development mempelajari Business & Community, dan di mata kuliah Startup & Customer Development mempelajari Mentoring Project Bisnis Kelompok & Market Analysis.
10	17-21 April 2023	Pada minggu ke 10 ini, di mata kuliah Startup & Customer Development mempelajari Customer Discovery yang membahas tentang pengertian Customer discovery dan di mata kuliah Community Development mempelajari Community Based Business Models yang membahas tentang berbagai macam model bisnis.
11	24-28 April 2023	Libur Nasional



Tabel 4. 3 Aktifitas kegiatan di perusahaan ALTEK Lanjutan

Minggu	Periode	Catatan
12	1-5 Mei 2023	Pada minggu ke 12 ini, di mata kuliah Startup & Customer Development mempelajari Customer Experiment (1), Customer Experiment (2), dan Customer Discovery Result to Product Plan 1. Sementara pada mata kuliah Community Development mempelajari Build Community Engagement In Digital Era yang membahas tentang Langkah-langkah Pelibatan Komunitas di Era Digital. Sedangkan di mata kuliah Marketing & Business Development mempelajari Digital Marketing.
13	8-12 Mei 2023	Pada minggu ke 13 ini, Di mata kuliah Startup & Customer Development mempelajari tentang Customer Discovery Result to Product Plan 2, Key Metrics, Enrichment Startup & Customer Development. Di mata kuliah Marketing and Business Development mempelajari tentang Content Marketing. Sementara di mata kuliah Community Development mempelajari tentang Role of Community Manager dan The Community Canvas.
14	15-19 Mei 2023	Pada minggu ke 14 ini, di mata kuliah New Ventures Financing mempelajari tentang Fundamental of Finance & Accounting, Cash Management, dan Innovation Accounting. Sementara di mata kuliah Community Development mempelajari tentang Disruptive Innovation for Social Change, Funding for Community, dan Measure and Analyze Community Succes.

Tabel 4. 3 Aktifitas kegiatan di perusahaan ALTEK Lanjutan

Minggu	Periode	Catatan
15	22-26 Mei 2023	<p>Pada minggu ke 15 ini, Di mata kuliah New Ventures Financing mempelajari tentang Startup Valuation yang membahas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Startup Valuation adalah proses menentukan nilai atau nilai finansial dari sebuah perusahaan startup.</li> <li>- Menilai startup bisa menjadi tantangan karena tingkat ketidakpastian yang tinggi dan data keuangan historis yang terbatas yang biasanya terkait dengan usaha tahap awal.</li> <li>- Penilaian startup bersifat subyektif dan dapat bervariasi berdasarkan faktor-faktor seperti selera investor, kondisi pasar, dan prospek pertumbuhan startup.</li> <li>- Penilaian juga dapat berubah dari waktu ke waktu saat startup mencapai tonggak sejarah, memasuki pasar baru, atau menghadapi tantangan yang tidak terduga.</li> <li>- Selain itu, penilaian dalam konteks penggalangan dana seringkali melibatkan negosiasi antara startup dan calon investor.</li> </ul> <p>Sementara di mata kuliah Community Development mempelajari tentang presentasi yang membahas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Diberi tugas mempresentasikan materi yang sudah dijelaskan</li> <li>- Dibagi menjadi 10 kelompok secara acak</li> <li>- 1 kelompok berisi 2-3 orang</li> <li>- Diberi waktu 30 menit untuk mengerjakan 1 lembar word</li> </ul> <p>Di mata kuliah New Venture Financing mempelajari tentang Startup Valuation yang membahas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pendekatan Berbasis Pasar: Pendekatan ini mempertimbangkan nilai dari startup yang sebanding di pasar.</li> <li>- Pendekatan berbasis pendapatan: Pendekatan berbasis pendapatan berfokus pada proyeksi arus kas masa depan startup.</li> <li>- Pendekatan Berbasis Biaya: Pendekatan berbasis biaya menentukan nilai startup berdasarkan biaya pengembangan bisnis.</li> <li>- Penilaian Berbasis Tahap: Startup sering melewati berbagai tahap pengembangan, dari tahap awal hingga tahap pertumbuhan.</li> <li>- Faktor Tidak Berwujud: Penilaian startup juga mempertimbangkan faktor tidak berwujud yang berkontribusi terhadap nilai potensialnya.</li> </ul>

Tabel 4. 3 Aktifitas kegiatan di perusahaan ALTEK Lanjutan

Minggu	Periode	Catatan
		<p>Di mata kuliah New Venture Financing mempelajari tentang Types of Funding yang membahas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Bootstrap melibatkan pendanaan sendiri bisnis Anda menggunakan tabungan pribadi, kartu kredit, atau pinjaman dari keluarga dan teman.</li> <li>- Angel investor adalah individu yang memberikan dukungan finansial kepada startup dengan imbalan kepemilikan ekuitas.</li> <li>- Pendanaan Modal Ventura (VC) adalah investor institusional yang menyediakan dana untuk startup berpotensi tinggi dengan imbalan ekuitas.</li> <li>- Crowdfunding melibatkan penggalangan dana dari sejumlah besar individu, biasanya melalui platform online.</li> <li>- Hibah adalah dana yang tidak dapat dikembalikan yang disediakan oleh lembaga pemerintah, yayasan, atau organisasi untuk mendukung proyek atau inisiatif tertentu.</li> </ul> <p>Di mata kuliah New Venture Financing mempelajari tentang Pitching Class yang membahas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pitching adalah keterampilan penting bagi pengusaha dan pendiri startup karena memungkinkan mereka untuk mengomunikasikan ide bisnis, proposisi nilai, dan potensi mereka secara efektif kepada investor, mitra, atau pemangku kepentingan.</li> <li>- Kelas atau lokakarya pitching dapat memberikan bimbingan dan pelatihan yang berharga untuk meningkatkan keterampilan pitching dan meningkatkan peluang untuk berhasil menyampaikan pesan startup.</li> <li>- Dengan berpartisipasi dalam kelas pitching, wirausahawan dapat memperoleh wawasan, panduan, dan pengalaman praktis yang berharga dalam menyusun dan menyampaikan presentasi yang menarik.</li> <li>- Keterampilan yang diperoleh dapat secara signifikan meningkatkan kemampuan mereka untuk mengomunikasikan nilai startup mereka dan meningkatkan kemungkinan mendapatkan dukungan, pendanaan, atau kemitraan.</li> </ul>

Tabel 4. 3 Aktifitas kegiatan di perusahaan ALTEK Lanjutan

Minggu	Periode	Catatan
16	29 Mei – 2 Juni 2023	<p>Pada minggu ke 9 ini, di mentoring mempelajari tentang :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Terkait business experiment, data yang diproses didapat dari testing market berapa</li> <li>2. Maksimalkan traction, bisa approach customer</li> <li>3. Jaring customer, berapa antusias pasar terkait Watchplant</li> <li>4. Tanaman yang dipilih apakah sesuai, bisa ditanyain ke yang join nanti (udah ditentukan tapi 5. customer tidak tertarik)</li> <li>6. Pastiin ulang ke customer apakah lanjut ke Watchplant atau tidak</li> <li>7. Untuk bukti-bukti terkait pengeluaran bisa disimpan notanya</li> <li>8. Campaign mengarah ke grup dulu atau giveaway (10 pemenang pertama)</li> <li>9. Uji jalur yang udah ditetapin / eksekusinya <ul style="list-style-type: none"> <li>- Bisa setting terlebih dulu sampai skor audience berada ditengah ( ideal )</li> <li>- Cari 1 orang selain admin (customer) yang bisa membangun talk, agar customer yg lain jg ikut</li> <li>- Pitching segera dibuat, Point - point yg dimasukan : 1.2.3 (3,6,10 gabung), 5, 6,7,8 (Adaptional strategy, bisa strategy market, key patner), 9 (competition, nyari value yg gaada di kompetitor tetapi valuenga ada di kita, usahakan lebih menonjolkan produk kita) 10,11,13,14.</li> </ul> </li> </ol>
18	12-16 Juni 2023	<p>Pada minggu ke 18 ini, pada tanggal 17 juni 2023 ada mentoring yang membahas tentang:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- TAM posisinya dituker paling kiri (pakai lingkaran aja kalo bisa)</li> <li>- Revenue streams : dirasionalkan diambil 5% dari SOM</li> <li>- Adaption strategy : dibuat dalam bentuk poin</li> <li>- Gamifikasi / point menanam ditulis salah satu / disamakan aja</li> <li>- Our team bisa ditaruh bagian depan</li> <li>- Bagian investment plan =&gt; mksdnya dengan uang yg ada berapa % digunakan untuk produk, marketing, hiring orang, dsb.</li> <li>- Disarankan buat skript buat demo day, latihan pakai timer, bisa 1 orang / saling nyambung, pilih yg memungkinkan / efisien.</li> </ul>

Tabel 4. 3 Aktifitas kegiatan di perusahaan ALTEK Lanjutan

Minggu	Periode	Catatan
19	19-23 Juni 2023	<p>Pada minggu ke 19 ini, tanggal 25 Juni 2023 ada mentoring yang membahas tentang:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Jawaban<sup>2</sup> perlu didiskusi lagi</li> <li>- Hilangkan kata<sup>2</sup> yang membuat confidence turun ( kt mungkin, pemula)</li> <li>- Investment bisa minta 3 digit minimal</li> <li>- Dari segi revenue, bedakan antara customer, user. User bisa ditarget sebanyak mungkin</li> <li>- Pertumbuhan, customer, user, omsetnya (bisa dibuat 1 slide taruh akhir)</li> <li>- bagian traction yg 3.7% lebih baik tidak ditampilkan. Bisa diganti dgn engagement rate ig, yg terjangkau brpa akun</li> <li>- Bagian perkenalan "Selamat pagi, saya Arbi CEO dr Watchplant, " terus bisa Injut ke background story</li> <li>- Market size,bawahnya bisa ditampilkan</li> <li>- Baca<sup>2</sup> terkait LTV dan CAC</li> <li>- Yang biasa diminya LTV lama CAC rendah</li> <li>- Misalnya dapet 1 customer,costnya berapa dri ads,promosi</li> </ul>
20	26-30 Juni 2023	<p>Pada minggu ke 20 ini, hari senin 26 juni ada Pra-Pitching para peserta yang melakukan:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gladi bersih presentasi pitching.</li> <li>- Pengarahan terkait teknis pitching.</li> <li>- Tiap kelompok mempresentasikan ide bisnisnya masing-masing.</li> </ul> <p>Sedangkan pada hari selasa 27 juni ada Pitching yang mempresentasikan ide bisnisnya masing-masing sesuai urutan kelompok yang telah ditentukan. Setelah presentasi ada sesi tanya jawab dengan investor.</p>

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Pada Magang Studi Independen Bersertifikat bersama ALTEK Technopreneurship Modular Course ini diadakan selama 4 bulan. Selama kegiatan berlangsung, ALTEK memberikan banyak sekali materi-materi yang dipaparkan oleh mentor yang ahli di bidangnya masing-masing sehingga para peserta dapat memahami materi yang disampaikan secara menyeluruh dengan baik, terutama materi tentang bisnis dalam pertanian yang berbasis teknologi. Hal ini membuat peserta dapat memanfaatkan informasi yang didapat dari proses pembelajaran untuk mempermudah mengerjakan proyek akhirnya. Selain itu, program ini membantu peserta untuk mengembangkan keterampilannya dalam berbisnis menggunakan teknologi, terutama dalam bidang pertanian.

#### **5.2 Saran**

Semoga untuk kedepannya, kegiatan studi independen bersertifikat Kampus Merdeka ini mempunyai program-program baru yang lebih menarik dan bermanfaat bagi mahasiswa dan mahasiswi yang ada di Indonesia. Sementara untuk ALTEK Indonesia, semoga kedepannya dapat menyediakan lebih banyak program yang menarik untuk membantu para mahasiswa dan mahasiswi mendapatkan pengalaman belajar yang lebih baik diluar kampus.

## DAFTAR PUSTAKA

- ALTEK. Tentang Kami - ALTEK <https://altek.id/> (Diakses pada tanggal 17 juli 2023)
- ANGIN dan Kingdom of Netherlands in Indonesia. (2020). Connecting Indonesian Start-Ups and Dutch Companies. A Scoping Study on Possibilities for Mutually Beneficial Connections Between The Two Ecosystems. Indonesia.
- Kampus Merdeka. (2022). Merdeka Belajar – Kampus Merdeka. <https://kampusmerdeka.kemdikbud.go.id/> (Diakses pada tanggal 17 juli 2023)
- Meydora, Eki Yoan. (2019). Proses Difusi Inovasi E-Agribusiness: Regopantes Pada End-User Komoditas Pertanian di Jabdetabek. *Commed: Jurnal Komunikasi dan Media*, 3(2), 133-149.
- Nugraha, A. E. P., & Wahyuhastuti, N. (2017). Start up digital business: sebagai solusi penggerak wirausaha muda. *Jurnal Nusantara Aplikasi Manajemen Bisnis*, 2(1), 1-9.
- Oktavia, H. F., & Fathin, S. (2022). START UP PERTANIAN DI INDONESIA. *AGRISIA-Jurnal Ilmu-Ilmu Pertanian*, 14(2).
- Rachmadi, T., & Kom, S. (2020). Pengantar Teknologi Informasi (Vol. 1). Tiga Ebook.
- Rahim, A., & Hastuti, D. R. D. (2005). Sistem Manajemen Agribisnis.
- Sukirno, S. (2017). Pengantar bisnis. Prenada Media.