

RINGKASAN EKSEKUTIF

Dalam menjalankan tugas akhir di Universitas Prasetya Mulya, kelompok merancang sebuah ide bisnis bernama Workee. Ide ini muncul ketika kelompok melihat budaya mahasiswa di Australia, di mana mereka bekerja paruh waktu saat memiliki waktu luang. Budaya positif tersebut menjadi menarik untuk dibawa ke Indonesia, melihat populasi mahasiswa dan bisnis UMK yang cukup besar. Berkembangnya industri bisnis digital juga menjadi faktor pendukung lahirnya ide bisnis ini.

Workee adalah sebuah *freelance marketplace* berbentuk website, yang dikhususkan bagi mahasiswa dan bisnis UMK di Indonesia. Para mahasiswa *freelancer* dapat mencari proyek untuk menambah uang saku dan pengalaman. Pemilik bisnis UMK dapat mencari pekerja mahasiswa yang kreatif dan terjangkau dalam segi harga. Keuntungan finansial bagi kedua sisi pengguna menjadi nilai utama Workee, ditambah dengan jaminan keamanan transaksi dan *website* yang interaktif.

Berbekal dengan dana yang terbatas, kelompok telah berhasil membangun *minimum viable product*. Saat ini, *website* Workee sudah dapat digunakan oleh para pengguna untuk mencari proyek dan mencari pekerja *freelance*. Pengguna yang telah terdaftar sudah mencapai 1.189 orang dari kedua sisi pengguna, melalui aktivitas pemasaran *below the line* dan mulut ke mulut kepada komunitas mahasiswa dan bisnis UMK di Jabodetabek.

Pembelajaran dalam pengembangan bisnis *startup* meliputi berbagai aspek, yaitu ide yang menarik, tim yang kompeten, sumber daya, perencanaan, ketepatan waktu, dan pertumbuhan pengguna. Kelima hal tersebut menjadi pedoman bagi kelompok untuk terus meningkatkan kualitas *platform* Workee, hingga menjadi bisnis yang berkelanjutan.

EXECUTIVE SUMMARY

To finish our study at Prasetiya Mulya University, our group has founded a business idea called Workee. This idea came from our own experience in seeing the culture of Australian students. They are doing part time jobs to spend their free time or holidays. This positive culture would be a great idea for our country, after having a look at the big population of undergraduate students and micro and small enterprises (MSE) in Indonesia. The current growth of startup business in Indonesia also supports our decision in developing this business idea.

Workee is a freelance marketplace website for undergraduate students and MSE in Indonesia. Students could find freelance projects to grab extra money and new experience. On the other hand, MSEs could search for creative undergraduate students with an affordable rate. The financial benefits would be our main value, followed by transaction security and interactive website for the additional values.

Having limited money capital, we have successfully created our minimum viable product for Workee. Users could find projects and workers now by signing up to our website. Our recorded users are 1,189 people, with students and MSEs combined both, by doing below-the-line marketing strategy to our target markets.

There are numbers of lesson learned in developing a startup business. There are five major factors, which are the idea, the team, the capital, the planning, and the timing. Those factors would be our guideline to improve the quality and performance of Workee, to be one of the sustainable startup business in Indonesia.