

## **PENGEMBANGAN BISNIS STARTUP UNTUK MEMINIMALISIR KEGAGALAN DALAM BERBISNIS**

**Ghea Dwi Rahmadiane<sup>1\*</sup>, Bahri Kamal<sup>2</sup>, Arief Zul Fauzi<sup>3</sup>, Asrofi Langgeng Noermansyah<sup>4</sup>**

<sup>1</sup>*Program Studi Sarjana Terapan Akuntansi Sektor Publik, Politeknik Harapan Bersama Tegal.*

<sup>2,3,4</sup>*Program Studi DIII Akuntansi, Politeknik Harapan Bersama Tegal.*

*Jalan Mataram No. 9 Margadana, Kota Tegal, Jawa Tengah*

*\*Email: ghea.unsoed@gmail.com*

### **Abstrak**

Temuan masalah terdapat jumlah lulusan perguruan tinggi yang banyak dan perusahaan tidak dapat menampung semua lulusan. Hal tersebut menyebabkan pengangguran. Berdasarkan hal tersebut, mahasiswa perlu dikenalkan bisnis startup dan cara mengembangkan agar dapat meminimalisir kegagalan bisnis. Tujuan dari kegiatan pengabdian pada masyarakat ini antara lain mendorong mahasiswa untuk memiliki jiwa kewirausahaan, mendorong mahasiswa untuk membuat startup bisnis dan memberikan edukasi agar startup yang telah dibuat dapat bertahan dan berkembang. Melalui pelatihan ini, peserta diajarkan cara untuk mengembangkan startup dari mulai membuat produk inovatif sampai kepada proses pemasaran yang efektif, serta memperkenalkan eksistensi Program Studi DIII Akuntansi Politeknik Harapan Bersama Tegal yang peduli dan memiliki tanggung jawab sosial terhadap kondisi masyarakat. Metode atau cara yang digunakan dalam melakukan kegiatan pengabdian pada masyarakat ini adalah metode daring. Hari pertama kegiatan ini dilakukan dalam bentuk pemaparan tentang Pemaparan materi tentang Pengembangan Bisnis Startup Untuk Meminimalisir Kegagalan Dalam Berbisnis dan materi Pedoman Dasar Membuat Proposal Bisnis Kreatif melalui Google Meet dan Live Streaming Youtube. Hari kedua adanya pelatihan berupa pembuatan Proposal Bisnis Kreatif melalui Google Classroom (googleform), yang sebelumnya pemateri memberikan template proposal bisnis kreatif. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan pada hari Sabtu dan Minggu, tanggal 20 sampai dengan 21 Juni 2020 pukul 09.00-10.40 WIB dengan 153 pendaftar dan dihadiri oleh 101 peserta dari mahasiswa, dosen, UMKM, dan umum dari berbagai institusi.

**Kata kunci : bisnis startup, proposal bisnis kreatif**

### **PENDAHULUAN**

Perkembangan teknologi yang sangat cepat berdampak pada pertumbuhan ekonomi. Berbagai perusahaan baru muncul khususnya di bidang teknologi, startup menjadi salah satu jenis perusahaan yang paling banyak dibicarakan orang. Berbagai ide baru yang diciptakan perusahaan startup mengendalikan bisnis elektronik dunia (Chenoweth, 2008)<sup>[1]</sup>. Sudah banyak startup Indonesia yang berhasil membuktikan kesuksesan mereka sampai tingkat dunia, di antaranya GO-Jek, Traveloka, dan Tokopedia, mereka hampir mencapai status startup Unicorn (Newsletter, 2015)<sup>[2]</sup>.

Pemerintah sendiri pun tidak tinggal diam dalam fenomena ini, pemerintah berusaha membantu anak bangsa untuk dapat sukses di bidang ini, salah satunya dengan membuat program gerakan nasional 1000 startup yang berada di bawah kementerian komunikasi dan informatika. Startup merupakan suatu organisasi yang dirancang untuk menemukan model bisnis baru untuk mendapatkan keuntungan yang besar (Blank, 2014)<sup>[3]</sup>. Tapi tidak sedikit startup yang gagal, menurut catatan situs forbes.com, 90% startup yang diciptakan di dunia gagal. Banyak alasan mengapa startup gagal, di antaranya salah memprediksi kebutuhan pasar, konflik internal, kehabisan dana, dan ketidakharmonisan tim serta pola perusahaan yang buruk (Griffith, 2014)<sup>[4]</sup>. Startup merupakan organisasi

yang dirancang untuk menciptakan produk atau layanan di bawah kondisi yang tidak pasti (Ries, 2011)<sup>[5]</sup>. Startup yang sukses bukan berasal dari pendahulunya yang berhasil tetapi dapat dipelajari dan dapat diajarkan (Blank, 2014)<sup>[3]</sup>.

Hasil penelitian Jaya, et al (2017)<sup>[6]</sup> menunjukkan bahwa data yang diperoleh di lapangan menunjukkan bahwa tim sangat berpengaruh bagi kesuksesan startup, kualitas SDM, skill, dan kemampuan codingnya, sangat mempengaruhi kesuksesan sebuah startup. Tim sangat penting dalam sebuah startup, tim merupakan aset paling berharga. SDM startup tidak dapat bekerja sendiri, oleh karena itu dibutuhkan sinergi antar satu dengan yang lainnya. Tim adalah aspek utama dari startup. Dari sudut pandang venture capitalist, tim adalah elemen paling penting saat menentukan apakah seorang investor akan berinvestasi atau tidak (Uzzaman, 2015)<sup>[7]</sup>. Tim adalah satu-satunya aset nyata yang dimiliki oleh sebuah startup. Timming menjadi hal yang sangat penting karena kalo buat produk tapi waktunya salah produk tersebut tidak ada yang mau memakai.

Gojek merupakan salah satu startup yang sukses pada waktu yang tepat, gojek hadir di tengah kemajuan masyarakat Indonesia ketika internet dan smartphone menjadi hal yang sudah bisa bagi masyarakat, dan juga masalah kemacetan yang semakin parah membuat gojek menjadi pilihan yang tepat untuk masyarakat menghindari macet. Ide menjadi hal pendukung kesuksesan startup walaupun bukan menjadi hal yang sangat penting, karena ketika ada ide yang baik tetapi tidak memiliki SDM yang baik ide tersebut tidak dapat dieksekusi, dan ketika ide tersebut dapat dieksekusi dan menjadi produk tetapi Timmingnya tidak pas, produk tersebut tidak ada penggunaannya dan akhirnya percuma. Pendanaan itu relatif, tergantung produk yang dibuat, misalnya membuat produk yang awalnya harus merugi dulu untuk bisa jalan, funding sangat diperlukan, tetapi saat membuat

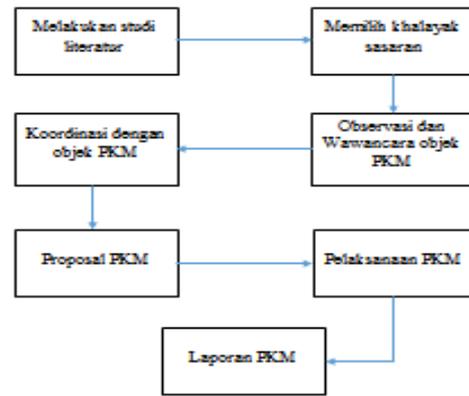
produk yang langsung dijual seperti website, atau software kasir funding tidak terlalu berpengaruh, tergantung kondisi dan situasi. Bisnis model tidak terlalu berpengaruh pada fase awal pembentukan startup, anggota yang masih sedikit membuat CEO startup tidak begitu memikirkan tentang bisnis model, tetapi ketika perusahaan mulai berkembang, bisnis model diperlukan untuk membantu menentukan arah bisnis kedepannya.

Untuk menunjang itu semua perlu adanya pelatihan kepada masyarakat Indonesia tentang Pengembangan Bisnis Startup Untuk Meminimalisir Kegagalan Dalam Berbisnis bagi mahasiswa. Sebelumnya telah dilakukan observasi dan wawancara mengenai fenomena yang terjadi kepada mahasiswa dan stakeholder, bahwa perlu dibentuk pelatihan dalam hal Pengembangan Bisnis Startup. Oleh karena itu, Program Studi DIII Akuntansi Politeknik Harapan Bersama Tegal dengan bekerja sama dengan stakeholder berencana untuk melaksanakan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat, dengan tema: "Pengembangan Bisnis Startup Untuk Meminimalisir Kegagalan Dalam Berbisnis". Kegiatan ini merupakan bagian pelaksanaan Tri Dharma perguruan tinggi yang akan melibatkan dosen di lingkungan Politeknik Harapan Bersama Tegal.

Tujuan dari kegiatan pengabdian pada masyarakat ini antara lain mendorong mahasiswa untuk memiliki jiwa kewirausahaan, mendorong mahasiswa untuk membuat startup bisnis dan memberikan edukasi agar startup yang telah dibuat dapat bertahan dan berkembang. Melalui pelatihan ini, peserta diajarkan cara untuk mengembangkan startup dari mulai membuat produk inovatif sampai kepada proses pemasaran yang efektif, serta memperkenalkan eksistensi Program Studi DIII Akuntansi Politeknik Harapan Bersama Tegal yang peduli dan memiliki tanggung jawab sosial terhadap kondisi masyarakat.

Manfaat dari kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah kegiatan

pengabdian ini diharapkan dapat membantu mahasiswa untuk meningkatkan kesadaran dan wawasan mengenai bisnis startup dan menerapkannya kelak secara dinamis. Kegiatan pengabdian ini diharapkan dapat menambah khasanah ilmu pengetahuan, khususnya dalam bidang bisnis dan kewirausahaan. Serta dapat menjadi referensi bagi pihak lain yang berkeinginan melakukan kegiatan dengan tema serupa.



Gambar 1. Kerangka Pemecahan Masalah

## METODE PELAKSANAAN

Metode atau cara yang digunakan dalam melakukan kegiatan pengabdian pada masyarakat ini adalah pertama dengan menggunakan metode survei, dimana tim melakukan survei langsung ke lokasi untuk pengumpulan data awal. Selain melakukan survei, tim juga melakukan observasi dan wawancara. Observasi dan wawancara ini dilakukan pada tahap awal dalam rangka mengumpulkan data dan mencari permasalahan sebelum memutuskan kegiatan pengabdian seperti apa yang sesuai dengan khalayak sasaran. Wawancara dilakukan dengan alumni Program Studi Akuntansi Politeknik Harapan Bersama dan pengguna alumni. Permasalahan yang ditemui bahwa lulusan perguruan tinggi beberapa belum bekerja, sehingga meningkatkan jumlah pengangguran. Memulai suatu bisnis juga tidak mudah, startup perlu pengetahuan mendalam tentang cara membuat suatu produk yang inovatif sampai pada proses pemasaran yang efektif. Kegiatan ini dilakukan dalam bentuk pemaparan tentang Pengembangan Bisnis Startup Untuk Meminimalisir Kegagalan Dalam Berbisnis. Selain itu, peserta juga membuat rancangan bisnis yang dituangkan dalam Proposal Bisnis Kreatif yang dapat digunakan untuk memperoleh modal usaha melalui investor maupun mengikuti kompetisi kewirausahaan.

Berikut adalah tahapan-tahapan yang dilakukan dalam melaksanakan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat:

- 1) Melakukan studi literature mengenai Pengembangan Bisnis Startup Untuk Meminimalisir Kegagalan Dalam Berbisnis.
- 2) Pemilihan khalayak sasaran Mahasiswa Program Studi DIII Akuntansi dan Sarjana Terapan Akuntansi Sektor Publik Politeknik Harapan Bersama yang menempuh mata kuliah Pengantar Bisnis dan Kewirausahaan karena mahasiswa tersebut memerlukan edukasi pengembangan bisnis startup.
- 3) Observasi ke alumni dan pengguna alumni pada saat supervisi PKL Progam Studi Akuntansi Politeknik Harapan Bersama.
- 4) Koordinasi awal. Tim pendamping berkoordinasi dengan alumni dan pengguna alumni terkait hambatan yang dihadapi.
- 5) Menyusun proposal kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat.
- 6) Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat di Politeknik Harapan Bersama, dengan tema “Pengembangan Bisnis Startup Untuk Meminimalisir Kegagalan Dalam Berbisnis”.
- 7) Menyusun laporan kegiatan Pengabdian Kegiatan Masyarakat.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan pada hari Sabtu dan Minggu, tanggal 20 sampai dengan 21 Juni 2020 pukul 09.00-10.40 WIB dengan 153 pendaftar dan dihadiri oleh 101 peserta dari mahasiswa, dosen, UMKM, dan umum dari berbagai institusi. Hari pertama kegiatan ini dilakukan dalam bentuk pemaparan tentang Pemaparan materi tentang Pengembangan Bisnis Startup Untuk Meminimalisir Kegagalan Dalam Berbisnis dan materi Pedoman Dasar Membuat Proposal Bisnis Kreatif melalui Google Meet dan Live Streaming Youtube. Hari kedua adanya pelatihan berupa pembuatan Proposal Bisnis Kreatif melalui *Google Classroom (googleform)*, yang sebelumnya pemateri memberikan template proposal bisnis kreatif.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan ini disambut positif oleh peserta ditunjukkan dengan beberapa peserta antusias dan kreatif memberikan pertanyaan-pertanyaan kepada narasumber, membuat proposal bisnis kreatif yang direvisi dan dikumpulkan di google classroom (google form), dan peserta memberikan umpan balik kepada kegiatan Webinar PKM tersebut. Hari pertama kegiatan ini dilakukan dalam bentuk pemaparan tentang Pemaparan materi tentang Pengembangan Bisnis Startup Untuk Meminimalisir Kegagalan Dalam Berbisnis dan materi Pedoman Dasar Membuat Proposal Bisnis Kreatif melalui *Google Meet* dan Live Streaming Youtube. Hari kedua adanya pelatihan berupa pembuatan Proposal Bisnis Kreatif melalui *Google Classroom (google form)*, yang sebelumnya pemateri memberikan template proposal bisniskreatif.

Padabisnis startup dalam mengajukan ide bisnis kepada calon investor, kerabat, ataupun calon konsumen, membutuhkan sebuah rancangan usaha secara tertulis. Rancangan usaha ini biasa disebut sebagai proposal bisnis, bisnis plan, atau proposal usaha. Apapun namanya, penulisan proposal usaha haruslah disertai dengan persiapan yang matang, karena gambaran besar dari bisnis akan tercermin dalam sebuah proposal bisnis. Contoh lain dari

proposal bisnis yang marak hari ini adalah sektor usaha kreatif. Pada proposal jenis ini, dibutuhkan riset pasar yang baik mulai dari ukuran market, tren terkini, kompetitor, dan rencana pemasaran. Hal ini dikarenakan usaha sektor kreatif biasanya memunculkan produk baru yang belum banyak dikenal oleh masyarakat pada umumnya.



Gambar 2. Sesi Pemaparan Materi Pengabdian Masyarakat

## KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan metode daring tentang Pengembangan Bisnis Startup Untuk Meminimalisir Kegagalan Dalam Berbisnis melalui *Google Meet* dan *Live Streaming Youtube*, serta adanya pelatihan berupa pembuatan Proposal Bisnis Kreatif melalui *Google Classroom (googleform)*, yang sebelumnya pemateri memberikan template proposal bisnis kreatif. Kegiatan ini berhasil membuat para peserta berhasil menyusun proposal bisnis kreatif yang direvisi oleh narasumber dan dikumpulkan di google classroom (google form) yang selanjutnya diharapkan dapat diikutsertakan dalam kompetisi kewirausahaan maupun memperoleh modal dari calon investor. Kegiatan ini menjadi sarana para peserta untuk belajar dan menambah wawasan serta pengetahuan, khususnya dalam Pengembangan Bisnis Startup Untuk Meminimalisir Kegagalan Dalam Berbisnis. Selain itu implikasi yang dihasilkan dalam Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah peserta dapat

memahami Pengembangan Bisnis Startup Untuk Meminimalisir Kegagalan Dalam Berbisnis dan menyusun proposal bisnis kreatif. Kegiatan ini berhasil memperkenalkan eksistensi Politeknik Harapan Bersama.

## DAFTAR PUSTAKA

- [1] Chenoweth, S. (2008). *Undergraduate software engineering students in startup businesses. Software Engineering Education Conference, Proceedings*, 118–128. <http://doi.org/10.1109/CSEET.2008.27>
- [2] Newsletter, O. (2015). *Tiga Startup Indonesia Yang Segera Menyandang Status Unicorn*, 1–9.
- [3] Blank, S. (2014). What's A Startup? First Principles. *Nature Reviews Drug Discovery*, 13(8), 570–570. <http://doi.org/10.1038/nrd4404>
- [4] Griffith, E. (2014). *Why startups fail, according to their founders*. Wsj.Com, 1. Retrieved from <http://fortune.com/2014/09/25/why-startups-fail-according-to-their-founders/>
- [5] Ries, E. (2011). *The Lean Startup*. New York: Crown Business.
- [6] Jaya, Mardi Arya, Ridi Ferdiana, dan Silmi Fauziati. (2017). *Analisis Faktor Keberhasilan Startup Digital Di Yogyakarta*. Pro s i d i n g S N A T I F K e-4T a h u n 2 0 1 7 ISBN: 978-602-1180-50-1
- [7] Uzzaman, A. (2015). *STARTUPPEDIA*. Bentang.