

Ide Startup Bisnis Pada Siswa Bumi Shalawat Progressive: Bagaimana Mengembangkan Penghasilan Tambahan?

Ayouvi Poerna Wardhanie^{1*}, Pradita Maulidya Effendi²

^{1,2}Prodi Sistem Informasi, Fakultas Teknologi dan Informatika, Universitas Dinamika

*ayouvi@dinamika.ac.id

Abstrak

Antusiasme generasi muda khususnya siswa sekolah menengah untuk mendirikan sebuah bisnis rintisan cukup tinggi, selain menambah pengalaman dan pengetahuan dalam mengasah insting bisnis mereka, juga dapat digunakan sebagai side hustle. Dalam menciptakan ide bisnis startup dibutuhkan jiwa entrepreneurship dalam jiwa setiap individu, salah satu caranya dengan memberikan penyuluhan bagaimana cara awal menggali permasalahan yang terjadi di sekitar dan memberikan solusi atas permasalahan tersebut, selanjutnya bagaimana membentuk team yang solid untuk dapat merealisasikan ide yang terbentuk dan terakhir bagaimana mengemas produk atau jasa menjadi lebih menarik untuk dijual di masyarakat. Berdasarkan hal tersebut, tujuan dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah bagaimana membangun ide bisnis startup bagi pelajar sekolah menengah atas khususnya siswa-siswi di SMA Progresif Bumi Shalawat Sidoarjo. Kegiatan ini diikuti oleh 30 orang siswa dengan 2 narasumber yang dibagi menjadi tiga tahap yaitu tahap persiapan, pelaksanaan dan evaluasi. Hasil evaluasi dari kegiatan ini, dari skala 1-5, sebanyak 4,75 siswa menyatakan bahwa narasumber memberikan kesempatan tanya jawab, dan untuk kualitas narasumber menghasilkan rata-rata sebanyak 4,5, kualitas materi mendapatkan nilai 4,4, dan kebermanfaatannya mendapatkan nilai sebesar 4,7.

Kata kunci: Ide, kewirausahaan, side hustle, siswa SMA, startup.

Dikirim: 18 Januari 2024

Direvisi: 20 April 2024

Diterima: 30 April 2024

PENDAHULUAN

Berdasarkan data dari (Kompas.com, 2020) Indonesia merupakan negara dengan tingkat pertumbuhan startup tertinggi, hal ini terbukti dengan posisi Indonesia sebagai peringkat lima dunia dengan jumlah startup sebesar 2.193 pada tahun 2019 setelah Amerika Serikat, India, Inggris, dan Kanada. Indonesia tidak hanya unggul dalam hal kuantitas saja, tetapi kualitas startup Indonesiapun kian tangguh, hal ini karena adanya empat startup Indonesia yang berhasil mencapai posisi unicorn dan satu startup decacorn, yaitu Gojek (11 miliar dolar AS), Tokopedia (7 miliar dolar AS), Traveloka (4,5 miliar dolar AS), OVO (2,9 miliar dolar AS), dan Bukalapak (12 miliar dolar AS). Terlebih lagi, jika melihat penetrasi pengguna internet dan waktu yang dihabiskan pengguna smartphone di Indonesia untuk mengkonsumsi teknologi, tak bisa dipungkiri bahwa Indonesia menjadi salah satu potensi terpendam dalam perkembangan startup (Kominfo, 2018). Dalam mendukung dan memfasilitasi tumbuhnya bisnis rintisan tersebut, ada beberapa program kerja yang dilakukan oleh pemerintah Indonesia antara lain mencanangkan Gerakan 1000 startup melalui event ignition, workshop, hacksprint, bootcamp, dan incubation, selain itu pemerintah juga mengagagas Nexticorn untuk mempertemukan investor dengan startup melalui konferensi di dalam maupun luar negeri (Herdiansyah & Tricahyono, 2019). Dalam bidang infrastruktur, pemerintah yang diwakili oleh



Kemkominfo telah membangun jaringan tulang punggung serat optik nasional Palapa Ring sepanjang 348.416 kilometer dan mengelola enam satelit (Kemdikbud, 2019). Dalam hal memenuhi SDM di bidang digital, pemerintah bekerja sama dengan berbagai universitas ternama dan perusahaan digital global untuk menyusun kurikulum pada Digital Talent Scholarsip (Jaya, Ferdiana, & Fauziati, 2017).

Menurut (Primadhyta, 2022) terdapat tiga sektor yang menjadi pilihan paling banyak bagi startup di Indonesia yaitu e-commerce, pendidikan, dan game. Sebagian besar model bisnis dan ide startup yang dilakukan beragam, namun ada pula yang meniru dengan yang sudah terbukti berhasil di pasar, dan ada pula yang membangun ide bisnisnya dari permasalahan yang terjadi di sekitar. Dalam menciptakan sebuah ide startup dibutuhkan langkah-langkah yang harus dilalui, tidak hanya cukup menuangkan ide untuk menciptakan aplikasi atau website saja, tetapi juga dibutuhkan manajemen organisasi yang baik terutama dalam membangun jejaring dan menerapkan jiwa entrepreneurship dalam setiap individu (Lutfina, Nugroho, & Honggo, 2022).

Menurut Gerhard Herz dalam (Gusti, 2017) bisnis startup berbeda dengan bisnis pada umumnya, karena dalam bisnis digital tidak memerlukan modal yang besar dan pengalaman yang panjang, namun harus mampu menjawab kebutuhan konsumen secepat mungkin. Jika dalam bisnis tradisional diharuskan mendaftarkan nama perusahaan ke pemerintah setempat, tetapi dalam bisnis startup cukup hanya menuangkan ide, lalu membangun aplikasinya yang dapat digunakan sebagai tools dalam menyelesaikan persoalan yang dihadapi banyak orang. Selanjutnya, menjadikan produk bisnis tersebut banyak disukai agar semakin maju dan berkembang.

Antusiasme mendirikan startup sangat terlihat di kalangan anak muda Indonesia, terutama Siswa SMA dan Mahasiswa. Hal ini terlihat pada berbagai ajang pembinaan, kompetisi ide bisnis, maupun penghargaan bagi startup yang baru didirikan selalu ramai diminati peserta (Jati, 2021). Disamping itu, banyak anak muda saat ini menjadikan bisnis startup sebagai side hustle mereka, istilah side hustle ini sering didefinisikan sebagai pekerjaan sampingan untuk mendapatkan penghasilan tambahan, seperti freelance, wirausaha, hingga mendirikan startup (1000 Startup Digital, 2023). Momentum itulah yang melatar belakangi kami melakukan kegiatan pengabdian masyarakat yang bertajuk “Workshop Bagaimana Membangun Ide Bisnis Startup untuk Siswa”, khususnya siswa-siswi SMA Progresif Bumi Shalawat Sidoarjo, untuk memperkenalkan dan mengajak siswa-siswi tersebut menciptakan ide bisnis startup, sebagai salah satu upaya meningkatkan Masyarakat Industri Kreatif TIK/Digital Indonesia yang handal dalam menghadirkan solusi teknologi dan berdampak luas bagi masyarakat, sekaligus dapat digunakan sebagai penghasilan tambahan.

METODE PELAKSANAAN

Pengembangan ide bisnis dalam startup tidak lepas dari karakteristik bisnis seseorang yang dinamis dan adaptif dalam perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi (Hadiyati, 2011). Pada kegiatan ini tidak hanya dikenalkan tentang konsep startup, namun juga diberikan pendidikan entrepreneurship yang bertujuan untuk meningkatkan lapangan kerja, pendapatan, dan kesejahteraan orang lain (Dainuri, 2019). Pelaksanaan kegiatan workshop ini dilaksanakan secara luring

dengan jumlah peserta sebanyak 30 orang dan 2 narasumber. Terdapat 3 (tiga) tahapan dalam pelaksanaan kegiatan ini, yaitu tahap persiapan, tahap pelaksanaan, dan tahap evaluasi.



Gambar 1. Metode Pelaksanaan

Tahap Persiapan

Pada tahap persiapan dilakukan observasi terlebih dahulu terkait kondisi dan kebutuhan mitra. Tim pengabdian melakukan observasi dengan Kepala Sekolah SMA Progresif Bumi Shalawat Sidoarjo untuk melihat permasalahan dan solusi yang ditawarkan. Akhir proses observasi, disepakati bahwa diperlukan adanya workshop untuk membangun ide startup bagi siswa. Selanjutnya, tim pengabdian membuat materi pengenalan tentang entrepreneurship dan startup untuk keperluan pelaksanaan pengabdian. Pada gambar 2 sampai 5 di bawah ini merupakan beberapa materi pengabdian tentang enterprenurship dan startup:



Gambar 2. Materi Pengabdian (1)



Gambar 3. Materi Pengabdian (2)



Gambar 4. Materi Pengabdian (3)



Gambar 5. Materi Pengabdian (4)

Tahap Pelaksanaan

Pada tahap pelaksanaan, tim pengabdian memberikan penyuluhan tentang konsep entrepreneur dan startup kepada siswa SMA Progresif Bumi Shalawat. Dalam penyuluhan tersebut juga dijelaskan bagaimana merancang ide startup dan menyusun rencana bisnis.

Di akhir penyuluhan, para siswa diberikan kesempatan berdiskusi dengan narasumber terkait ide bisnis dimana diskusi ini bertujuan untuk bertukar gagasan ide startup dari para siswa. Kegiatan selanjutnya adalah para siswa diminta untuk praktik membuat rencana ide startup dengan menuliskannya di kertas dengan tujuan agar siswa dapat menggali ide-ide bisnis.

Tahap Evaluasi

Pada tahap evaluasi, tim pengabdian melakukan evaluasi terhadap hasil rencana ide startup yang telah dibuat oleh para siswa. Evaluasi ini bertujuan untuk melihat sejauh mana efektivitas pelaksanaan *workshop* bagi siswa SMA Progresif Bumi Shalawat. Setelahnya para siswa diminta mengisi kuesioner evaluasi kegiatan sebagai sarana pemberian saran dan kritik dari kegiatan yang telah dilaksanakan. Kuesioner diberikan secara luring menggunakan aplikasi *Google Form*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian masyarakat yang bertajuk “Workshop Membangun Ide Startup untuk Siswa” dilaksanakan pada hari Kamis tanggal 20 Oktober 2022, dimulai pukul 09.30 – 11.00 WIB bertempat di ruang kelas B507, Universitas Dinamika – Surabaya. Peserta pengabdian adalah 30 orang siswa SMA Progresif Bumi. Penjelasan terkait hasil dan pembahasan pada jurnal ini akan dibagi menjadi dua bagian yaitu kegiatan selama pelaksanaan workshop dan hasil yang telah dicapai.

Kegiatan Selama Pelaksanaan Workshop

Adapun kegiatan selama workshop tersebut dapat dilihat pada gambar-gambar berikut ini:



Gambar 6. Pengenalan Diri



Gambar 7. Menggali Permasalahan Bisnis

Sebelum memulai materi inti, pada Gambar 6 terlihat selalu membuka kegiatan workshop dengan pengenalan diri antara narasumber dengan peserta

workshop, dalam hal ini adalah siswa-siswi SMA Progresive Bumi Shalawat seperti yang terlihat pada Gambar 1. Pemateri dalam kegiatan workshop ini terdiri dari dua orang dosen yang berasal dari dua program studi yang berbeda yakni program studi Sistem Informasi dan Desain Produk. Pemilihan narasumber dari dua program studi tersebut dilatar belakangi oleh materi yang akan disampaikan saat workshop, untuk materi yang disampaikan dari dosen program studi Sistem Informasi adalah bagaimana cara menemukan peluang ide bisnis di industri digital, apa arti startup bootcamp, definisi inkubator bisnis, dan bagaimana meningkatkan jiwa kewirausahaan dalam bisnis startup.

Sedangkan untuk materi yang disampaikan dalam bidang Desain Produk yaitu bagaimana mengemas produk atau jasa yang dibuat menjadi lebih menarik untuk dijual. Pada gambar 7 diatas, terlihat pemateri sudah mulai menjelaskan materi inti yaitu bagaimana cara awal menggali permasalahan dalam suatu bisnis, dimana hal tersebut dapat dilakukan dengan menemukan problem atau masalah yang terjadi sehari-hari di lingkungan tempat tinggal atau masyarakat. Setelah menemukan berbagai macam problem yang terjadi di masyarakat, kita hanya perlu memilih satu problem dimana hal itu sesuai dengan kemampuan dan pengetahuan kita.



Gambar 8. Mengenal Startup Triangle Team Gambar 9. Penjelasan Startup Bootcamp

Setelah para peserta mengetahui apa yang akan dilakukan dalam bisnis mereka nanti, materi selanjutnya adalah mereka juga harus memiliki team yang solid dan saling melengkapi pekerjaan masing-masing, istilah yang sering digunakan dalam dunia startup yaitu Startup Triangle Team (Gambar 8) yang berdiri atas 3 hal yaitu Hustler, Hacker, dan Hipster seperti yang terlihat pada gambar 3 diatas. Hacker adalah seorang developer yang mempunyai ketrampilan dasar membuat aplikasi yaitu coding. Hipster akan berperan dalam hal estetika, yaitu membuat tampilan dan user experience di web atau aplikasi menjadi lebih menarik, sedangkan Hustler adalah orang yang punya semangat dalam menjual dan memperkenalkan produk start-upnya.

Pemateri menjelaskan tentang apa itu Startup Bootcamp khususnya yang ada di Universitas Dinamika. Adapun yang dipelajari dalam kegiatan Startup Bootcamp ialah mengenal istilah-istilah dan cara kerja dunia startup, bagaimana membangun startup berdasarkan pengalaman dari para praktisi, dan bagaimana membuat portofolio individu yang dapat dipertimbangkan oleh investor. Kegiatan ini dapat dilihat pada Gambar 9.



Gambar 10. Praktik Menuliskan Ide Bisnis

Setelah semua materi disampaikan, seperti yang terlihat pada gambar 10 diatas, para peserta diarahkan untuk mulai brainstorming dan memikirkan apa saja permasalahan-permasalahan yang mereka ketahui di masyarakat dan dapat dijadikan peluang bisnis digital ke depan.



Gambar 11. Peserta sedang Presentasi tentang Ide Bisnis

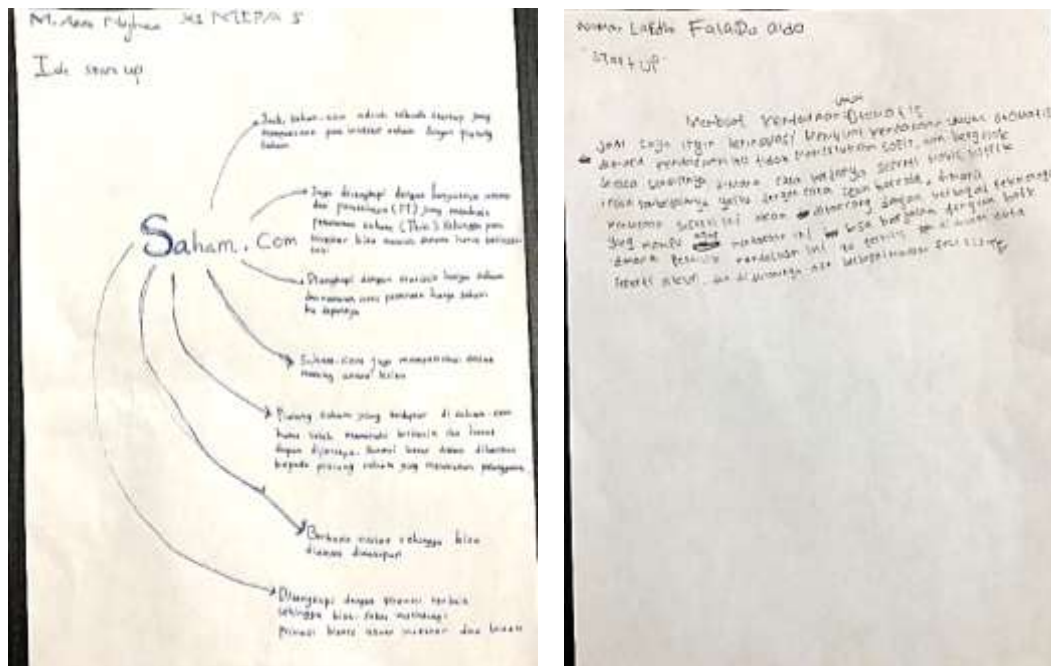
Setelah kurang lebih 15 menit brainstorming dan menuliskan ide bisnis, para peserta diminta untuk mempresentasikan hasil ide bisnisnya, untuk kemudian dapat diberi feedback oleh para pemateri maupun sesama peserta. Adapun susunan kegiatan dan materi workshop ini dapat dilihat pada Tabel 1 dibawah ini:

Tabel 1. Susunan Kegiatan Workshop

No	Waktu	Materi
1.	09.30 – 09.50	Perkenalan diri
2.	09.50 – 10.15	Materi menemukan ide bisnis dan jiwa entrepreneur
3.	10.15 – 10.25	Materi Startup Bootcamp dan Inkubator Bisnis
4.	10.25 – 10.40	Mengemas ide bisnis menjadi lebih menarik
5.	10.40 – 10.55	Brainstorming
6.	10.55 – 11.10	Presentasi ide bisnis
7.	11.10 – 11.20	Penutup

Hasil Evaluasi Kegiatan

Adanya hasil evaluasi dari kegiatan workshop ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar ketercapaian tujuan kegiatan, bagaimana respon para siswa, serta apa saja kendala-kendala yang dihadapi selama kegiatan berlangsung (Dewi, Sudiarmika, Melati, Rahardian, & Jayaningih, 2023) . Hasil evaluasi dari kegiatan ini terdiri atas dua hasil, yakni hasil evaluasi dari praktik siswa dan hasil evaluasi kegiatan dari kuesioner. Kegiatan praktik siswa pada *workshop* ini adalah membuat rancangan ide bisnis *startup*. Kegiatan praktik ini merupakan wujud aktivitas nyata dari kegiatan penyuluhan materi *entrepreneurship*. Semua peserta telah membuat rancangan ide bisnis yang berbeda-beda, seperti terlihat pada Gambar 12. Hasilnya, 85% siswa mampu merancang ide bisnis *startup* dengan ide-ide yang menarik. Hasil tersebut sesuai dengan kegiatan yang dilakukan oleh Sitepu (2021), bahwa ilmu *entrepreneurship* mampu meningkatkan analisis dan kepercayaan diri seseorang untuk membuat ide bisnis yang brilian.



Gambar 12. Hasil Praktik Merancang Ide Bisnis Startup

Hasil evaluasi kegiatan dilakukan dengan penyebaran kuesioner kepada siswa SMA Progresif Bumi Shalawat Sidoarjo.



Gambar 13. Hasil Evaluasi Kegiatan

Kuesioner terdiri atas empat kategori, yakni (1) kesempatan tanya jawab, (2) kualitas narasumber, (3) kualitas materi, dan (4) kebermanfaatan workshop. Kuesioner ini menggunakan penilaian skala likert dengan skala nilai 1-5 (sangat kurang baik-baik sekali). Hasil kuesioner menunjukkan bahwa kegiatan workshop ini berjalan dengan baik (Gambar 13).

Pada kategori kesempatan tanya jawab, kegiatan *workshop* ini mendapatkan rata-rata nilai sebesar 4,75 yang artinya narasumber memberikan banyak kesempatan tanya jawab kepada para siswa. Kategori kualitas narasumber menghasilkan nilai rata-rata sebesar 4,5, dimana hasil ini menunjukkan bahwa narasumber memiliki kemampuan dan keahlian sesuai dengan materi yang disampaikan. Untuk kategori kualitas materi, didapatkan nilai rata-rata sebesar 4,4, yang artinya bahwa materi yang disampaikan sesuai dengan kebutuhan siswa SMA Progresif Bumi Shalawat Sidoarjo. Terakhir, pada kategori kebermanfaatan *workshop* dihasilkan nilai rata-rata sebesar 4,7, artinya kegiatan ini membawa dampak positif bagi peserta pelatihan dalam memahami ide bisnis *startup*.

SIMPULAN

Kegiatan workshop “Membangun Ide Bisnis Startup untuk Siswa SMA Progresif Bumi Shalawat Sidoarjo” berhasil memberikan manfaat bagi peserta. Manfaat yang diperoleh adalah kegiatan workshop ini meningkatkan jiwa entrepreneurship siswa dan peserta mampu membuat rancangan ide bisnis startup yang menarik. Berdasarkan hasil evaluasi workshop, sebanyak 85% siswa telah berhasil menyusun ide bisnis startup. Selain itu dari hasil evaluasi kegiatan menunjukkan bahwa pelaksanaan kegiatan telah berjalan dengan baik. Kegiatan ini tentunya memiliki keterbatasan, yakni belum adanya realisasi ide bisnis dari hasil praktik siswa. Harapan pada kegiatan selanjutnya, para peserta dapat mengimplementasikan ide bisnis startup yang telah dirancang.

DAFTAR PUSTAKA

- 1000 Startup Digital. (2023). Side Hustle Jadi Bisnis Full-Time? Memangnya Bisa? Retrieved from <https://1000startupdigital.id/side-hustle-jadi-bisnis-full-time-memangnya-bisa/>
- Gusti. (2017). Mencari Solusi Masalah Bisa Jadi Ide Bisnis Startup. Retrieved March 28, 2023, from <https://www.ugm.ac.id/id/berita/14471-mencari.solusi.masalah.bisa.jadi.ide.bisnis.startup>
- Herdiansyah, R., & Tricahyono, D. (2019). Identifikasi Faktor-Faktor Kesuksesan Start Up Digital di Kota Bandung. *Jurnal Ekonomi*, 27(2), 134–145.
- Jati, S. A. (2021). Startup Merdeka, Program Belajar Startup untuk Mahasiswa. Retrieved March 28, 2023, from <https://inet.detik.com/business/d-5868859/startup-merdeka-program-belajar-startup-untuk-mahasiswa>
- Jaya, M. A., Ferdiana, R., & Fauziati, S. (2017). Analisis Faktor Keberhasilan SDM Startup yang Ada di Yogyakarta. *Prosiding SNATIF*, 04, 175–179.
- Kemdikbud. (2019). Presiden Resmikan Proyek Palapa Ring. Retrieved from <https://www.kemdikbud.go.id/main/blog/2019/10/presiden-resmikan-proyek-palapa-ring>
- Kominfo. (2018). Hasil Survei Penetrasi dan Perilaku Pengguna Internet 2017 APJII. Retrieved from <https://www.kominfo.go.id/content/detail/12638/hasil-survei->

- penetrasi-dan-perilaku-pengguna-internet-2017-apjii/0/download
Kompas.com. (2020). Di WEF 2020, Menkominfo Pamerkan Pesatnya Perkembangan Startup Indonesia. Retrieved March 28, 2023, from https://www.kominfo.go.id/content/detail/23975/di-wef-2020-menkominfo-pamerkan-pesatnya-perkembangan-startup-indonesia/0/sorotan_media
- Lutfina, E., Nugroho, A., & Honggo, H. (2022). Pengenalan Dan Pelatihan Strategi Memanfaatkan Teknologi Informasi Pada Ide Bisnis Start Up Kepada Siswa SMK Fransiskus Semarang. *Jompa Abdi: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(3), 99–104. <https://doi.org/10.55784/jompaabdi.v1i3.250>
- Primadhyta, S. (2022). Jejak Startup di Indonesia: Dari Booming Sampai Mulai “Gugur.” Retrieved March 28, 2023, from <https://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20220530150050-92-802731/jejak-startup-di-indonesia-dari-booming-sampai-mulai-gugur/1>