

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Perkembangan internet menimbulkan terbentuknya dunia baru yang disebut dunia maya. Di dunia maya, setiap individu memiliki hak dan kemampuan untuk berinteraksi dengan individu lain tanpa batasan apapun yang dapat menghalanginya. Globalisasi yang sempurna sebenarnya telah berjalan di dunia maya yang menghubungkan seluruh komunitas digital. Sektor bisnis merupakan sektor yang paling terkena dampak dari perkembangan teknologi informasi dan telekomunikasi serta paling cepat tumbuh.

Mobilitas manusia yang tinggi menuntut dunia perdagangan mampu menyediakan layanan jasa dan barang dengan cepat sesuai permintaan konsumen. Untuk mengatasi masalah tersebut, kini muncul transaksi yang menggunakan media internet untuk menghubungkan produsen dan konsumen. Transaksi bisnis melalui internet lebih dikenal dengan nama *e-business* dan *e-commerce*. Melalui *e-commerce*, seluruh manusia di muka bumi memiliki kesempatan dan peluang yang sama untuk bersaing dan berhasil berbisnis di dunia maya. Dengan berkembangnya bisnis melalui media *online* didukung oleh perkembangan internet yang sangat cepat banyak perusahaan-perusahaan baru dengan *platform website* (berbasis situs) bermunculan, perusahaan-perusahaan tersebut disebut *startup*. Menurut (Arjanti dan Mosal 2012) "*startup* merupakan perusahaan berbasis teknologi informasi yang menyediakan jasa atau produk melalui *online*

atau *offline*, dan juga *startup* lebih dikenal dengan perusahaan kecil yang memiliki *hosting* dan *domain* berupa *website* atau *blog*".

Apa itu *startup*? *Startup* adalah kata serapan dari bahasa Inggris yang berarti 'memulai sesuatu'. Sedangkan bisnis *startup* menurut Google adalah 'sebuah usaha kewirausahaan atau bisnis inovatif dalam bentuk perusahaan. Sederhannya, *startup* adalah sebuah bisnis rintisan. Istilah ini mulai dikenal setelah era internet. Faktornya adalah karena kemudahan mengakses internet dan semakin banyak orang yang mengenal internet sebagai ladang bisnis baru sehingga banyak perusahaan yang dibentuk dan dimulai oleh satu atau beberapa orang saja kemudian menjadi besar. Kaskus merupakan salah satu contoh perusahaan *startup* sukses di Indonesia. Perusahaan ini didirikan oleh dua orang kemudian kaskus menjadi besar dan bukan lagi disebut *startup*. Contoh lain adalah Tokopedia yang pada awalnya didirikan oleh dua orang pemuda yaitu William Tanuwijaya dan rekannya Leontinus Alpha Edison. Tokopedia dimulai dari nol sampai kemudian menjadi besar karena mendapatkan investor.

Membangun sebuah *startup* (perusahaan rintisan) tidak semudah yang dibayangkan, ada banyak tantangan dan rintangan yang akan dihadapi. Tim yang kuat dan mau berkerja bersama juga harus dimiliki untuk mencapai tujuan *startup* tersebut yang pada saatnya akan membuat *startup* tersebut menjadi sukses. Membangun *startup* bisa dimulai tanpa tim, semua bisa diusahakan sendiri dengan bekerja keras untuk mewujudkan *startup* ini sebagai *single fighter*. Namun membangun *startup* sendirian sebagai *single fighter* itu sangat berat. Pada awal membangun semua masih bisa dikerjakan sendiri tetapi jika *startup* tersebut sudah

mulai berkembang segerakan membentuk tim yang tangguh.

Perkembangan perusahaan *startup* juga terjadi di Indonesia, beberapa perusahaan *startup* yang terkenal di Indonesia adalah *Tokobagus.com*, *Disdus.com*, *Berniaga.com*, *Kaskus.us*, dan *Detik.com*. Perusahaan *startup* lainnya adalah *Ruangguru.com*, *Tiket.com*, *Bukalapak.com*, *Go-Jek* yang sedang populer, dan masih banyak *startup* lainnya. Perusahaan-perusahaan tersebut cukup sukses dan mendapatkan banyak pendanaan dari investor. Istilah *StartUp* sendiri sebenarnya baru populer ketika banyak perusahaan yang menggunakan domain *.com* bermunculan.

Mulai berkembang akhir tahun 90an hingga tahun 2000, nyatanya istilah *startup* banyak “dikawinkan” dengan segala yang berbau teknologi, web, internet dan yang berhubungan dengan ranah tersebut. Kenapa itu bisa terjadi? Kembali melihat ke belakang ternyata hal tersebut terjadi dikarenakan istilah *startup* sendiri mulai populer secara internasional pada masa *buble dot-com*, lalu apa *buble dot-com* itu? Sebuah fenomena ketika banyak perusahaan punya situs pribadi. Dari fenomena itulah, *startup* kemudian selalu diidentikan dengan perusahaan yang berhubungan dengan teknologi. Padahal, istilah *startup* sebenarnya bisa digunakan untuk perusahaan berkembang lainnya di berbagai bidang.

Pada saat itu sedang *booming* perusahaan-perusahaan membuka *website* pribadi. Semakin banyak orang yang mengenal internet sebagai ladang baru untuk memulai bisnisnya. Dan pada waktu itu juga, *startup* hadir dan berkembang. Namun menurut Ronald Widha dari *Temamacet.com*, *Startup* tidak hanya

perusahaan baru yang bersentuhan dengan teknologi, dunia maya, aplikasi atau produk tetapi bisa juga mengenai jasa dan gerakan ekonomi rakyat yang bisa mandiri tanpa bantuan korporasi-korporasi yang lebih besar dan mapan.

*Startup* adalah perusahaan atau bisnis yang belum lama terbentuk. Perusahaan ini biasanya masih dalam proses pengembangan dan riset untuk menemukan pasar yang tepat. Saat ini ada banyak sekali *startup* yang mulai bermunculan dan menjamur. Sebuah perusahaan disebut *startup* adalah ketika perusahaan tersebut masih dalam tahap berkembang. Perusahaan tersebut belum memiliki dana besar dan hanya dijalankan oleh beberapa orang. Karakteristik lain sebuah perusahaan disebut *startup* adalah perusahaan belum lama berdiri, pegawai yang terlibat masih sedikit, bekerja secara *multitasking*, mempunyai semangat “muda”, berkaitan dengan pendapatan dan investor, bergerak dibidang teknologi dan beroperasi dengan website.

Banyak yang mengartikan bahwa *Startup* bisnis adalah sebuah sistem investasi bisnis yang akan menggerakkan bisnis secara otomatis. namun *startup* lebih tepat diartikan sebagai pembangunan sistem bisnis era digital yang berkaitan dengan dunia online. Contoh perusahaan *startup* yang berhasil adalah *google* dan *facebook* yang melingkupi dunia online. *Google* adalah *startup* yang paling sukses dalam *search engine*. Sedangkan *facebook* adalah *startup* yang tersukses dalam hal *social network* (SNS).

Dalam membangun sebuah *startup* dibutuhkan langkah-langkah yang harus dilalui. Secara umum model bisnis canvas yang sering digunakan untuk acuan dalam membangun startup. Namun tidak hanya model bisnis canvas saja yang

bisa digunakan sebagai acuan dalam membangun startup, dalam penelitian ini acuan yang digunakan adalah Model bisnis Cambridge. Didalam model bisnis Cambridge ini terdapat beberapa fase yang perlu dilalui untuk menciptakan sebuah startup yang bagus diantaranya adalah fase *concept design*, *detail design* dan *implementation*. Pada fase *concept design* memiliki beberapa tahapan proses yaitu *ideation*, *concept design* dan *virtual prototyping*. Fase *detail design* tahapan prosesnya yaitu *experimenting*, *detail design* dan *piloting*. Fase *implementation* tahapan prosesnya yaitu *launch* dan *adjustment* dan *diversification*. Pada masing-masing fase yang ada pada Model Business Cambridge terdapat elemen-elemen mikro yang harus dilalui. Elemen-elemen mikro tersebut terbagi menjadi dua hal lagi yaitu aktifitas dan tantangan. Pada elemen mikro aktifitas dan tantangan tersebut yang akan dibahas dalam penelitian ini. Namun dalam penelitian ini hanya akan membahas mengenai elemen-elemen mikro yang terdapat dalam tahapan *concept design* dalam pengembangan *startup* kaos dakwah islami.

## **1.2 Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah dijabarkan, permasalahan pokok dalam penelitian ini adalah Bagaimana Proses Pengembangan Elemen-elemen Mikro *Concept Design* di Perusahaan Start Up?

### **1.3 Fokus Penelitian**

Fokus penelitian pada thesis ini adalah pada untuk mengetahui bagaimana Proses Pengembangan Elemen-elemen Mikro *Concept Design* di Perusahaan Start Up. Adapun proses pengembangan elemen-elemen mikro dalam perusahaan dapat dilihat dalam 3 tahapan yaitu *Concept Design*, *Detail Design* dan *Implementation*. Proses pengembangan Elemen-elemen mikro *Concept Design* ini akan mengacu pada konsep *Cambridge Business Models* yang disampaikan oleh Geissdoerfer (2017).

### **1.4 Justifikasi**

Penelitian ini menggunakan satu kasus perusahaan, yaitu perusahaan KDI, sebuah start up yang bergerak dalam bidang fashion pakaian muslim, sebuah start up yang memproduksi kaos-kaos dakwah inovatif. Dalam penelitian ini hanya mengamati *Concept Design* saja. Untuk menciptakan sebuah sistem model bisnis untuk perusahaan start up dibutuhkan beberapa tahapan untuk mencapai sistem yang bagus. Sebelum masuk ke tahap *detail design* dan *implementation*, tahap *concept design* terlebih dahulu harus dimatangkan. Dalam tahap *concept design* terdapat juga beberapa tahapan seperti *Ideation*, *concept design*, dan *virtual prototyping*. Jika tahap *concept design* belum matang maka untuk lanjut ke tahap selanjutnya belum bisa diterapkan.

## **1.5 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang masalah dan rumusan masalah yang telah diuraikan diatas tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui Bagaimana Proses Pengembangan Elemen-elemen Mikro *Concept Design* di Perusahaan Start Up.

## **1.6 Manfaat Penelitian**

### 1. Bagi penulis

Menambah pemahaman dan pengetahuann tentang Bagaimana Proses Pengembangan Elemen-elemen Mikro *Concept Design* di Perusahaan Start Up.

### 2. Bagi Perusahaan KDI

Sebagai referensi dan bahan pertimbangan dalam mengembangkan Elemen-elemen Mikro *Concept Design* di perusahaan Start Up sehingga perusahaan Start Up bisa lebih maju dan berkembang.

### 3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil penelitian diharapkan dapat menjadi salah satu sumber referensi dan masukan bagi penelitian selanjutnya yang terbaru pada pengembangan perusahaan Start Up.