

**PENGEMBANGAN MODEL BISNIS STARTUP JAVAHANDS
MENGUNAKAN PENDEKATAN LEAN STARTUP**



Disusun Oleh:

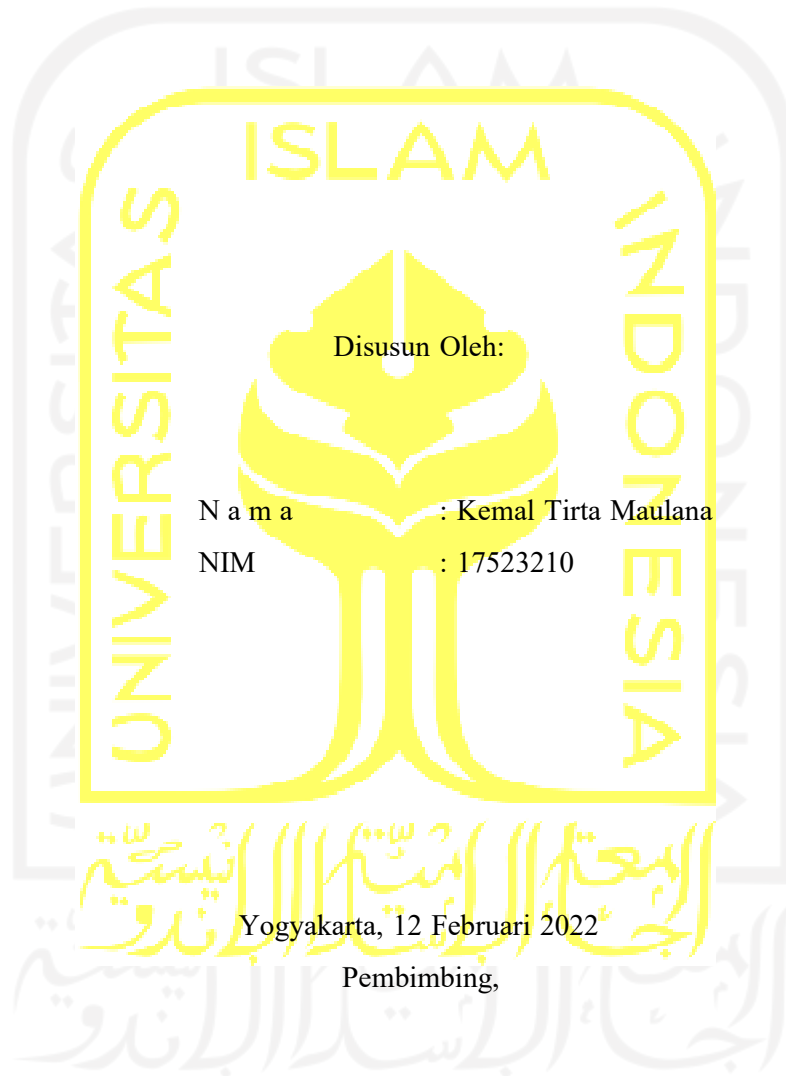
N a m a : Kemal Tirta Maulana
NIM : 17523210

**PROGRAM STUDI INFORMATIKA – PROGRAM SARJANAFAKULTAS
TEKNOLOGI INDUSTRI
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
2022**

HALAMAN PENGESAHAN DOSEN PEMBIMBING

**PENGEMBANGAN MODEL BISNIS STARTUP JAVAHANDS
MENGUNAKAN PENDEKATAN LEAN STARTUP**

TUGAS AKHIR



Disusun Oleh:

N a m a : Kemal Tirta Maulana

NIM : 17523210

Yogyakarta, 12 Februari 2022

Pembimbing,


(Irving Vira Papulungan)

HALAMAN PENGESAHAN DOSEN PENGUJI

**PENGEMBANGAN MODEL BISNIS STARTUP JAVAHANDS
MENGUNAKAN PENDEKATAN LEAN STARTUP****TUGAS AKHIR**

Telah dipertahankan di depan sidang pengujian sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Komputer dari Program Studi Informatika di Fakultas Teknologi Industri Universitas Islam Indonesia Yogyakarta, 14 Januari 2022

Tim Penguji

Irving Vitra Paputungan

Anggota 1

Rahadian Kurniawan S.Kom., M.Kom.

Anggota 2

Kholid Haryono S.T., M.Kom.

Mengetahui,

Ketua Program Studi Informatika – Program Sarjana

Fakultas Teknologi Industri

Universitas Islam Indonesia



(Ir. Raden Teduh Dingsihayu, S.T., M.Sc.)

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Kemal Tirta Maulana

NIM : 17523210

Tugas akhir dengan judul:

PENGEMBANGAN MODEL BISNIS STARTUP JAVAHANDS MENGUNAKAN PENDEKATAN LEAN STARTUP

Menyatakan bahwa seluruh komponen dan isi dalam tugas akhir ini adalah hasil karya saya sendiri. Apabila dikemudian hari terbukti ada beberapa bagian dari karya ini adalah bukan hasil karya sendiri, tugas akhir yang diajukan sebagai hasil karya sendiri ini siap ditarik kembali dan siap menanggung resiko dan konsekuensi apapun.

Demikian surat pernyataan ini dibuat, semoga dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 14 Januari 2022



(Kemal Tirta Maulana)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Segala puji bagi Allah SWT, karena dengan rahmat dan hidayah-Nya lah saya selaku penulis dapat menyelesaikan tugas akhir. Saya persembahkan tugas akhir ini untuk kedua orang tua saya, Bapak Joko Pitoyo dan Ibu Yurnani serta kakak serta adik saya yang selalu memberikan dorongan, semangat, dan motivasi. Beribu terimakasih sepertinya tidak akan cukup untuk menyampaikan rasa terimakasih yang saya rasakan. Terimakasih atas semua dukungan yang telah diberikan sehingga laporan tugas akhir ini bisa selesai.



HALAMAN MOTO

“Hard work beats talent, when talent doesn't work hard”

Tim Notke

“Rest at the end, not in the middle”

Kobe Bryant



KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah Subhanahu Wa Ta'ala yang telah memberikan rahmat serta kenikmatan yang sangat banyak, sehingga penulis mampu untuk menyelesaikan Laporan Tugas Akhir dengan judul “Pengembangan Model Ide Bisnis JavaHands Menggunakan Pendekatan Lean Startup” untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam menyelesaikan studi di Universitas Islam Indonesia.

Segala rintangan dan cobaan yang dihadapi telah berhasil dilalui dengan semangat dan ikhtiar. Semua dukungan moral dan bimbingan yang pernah diberikan tidak akan pernah dilupakan selamanya. Dengan selesainya laporan tugas akhir ini, penulis tidak akan lupa untuk mengucapkan terimakasih kepada:

1. Papa, yang menjadi motivasi setiap hari dan tidak pernah lelah membantu dan mendoakan semenjak lahir hingga saat ini.
2. Ibu, yang menjadi role model bagi saya dan selalu memberikan arahan kepada saya selama hidup ini.
3. Kakak-kakak dan adik saya, Anisa Sukowati Amrini, Prabawati Dwikusuma Wulandari, dan Muhammad Adli Al Malik yang selalu menyemangati dan memberikan dukungan secara tidak henti-henti.
4. Teman-teman tim Eugene, Ichsan Averushyd Juliansyah dan Ivanda Wahid yang sudah “berlari” dengan sekuat tenaga bersama saya dalam proses pengerjaan ide bisnis ini.
5. Teman-teman kontrakan BRI, yang menjadi tempat bernaung dan bertukar keluh kesah.
6. Fadhillah Zahra Widafina, Shaula Andreinna Arthamevia, Ulfa Huzatul Ulum, Alma Filardi selaku Inti Fungsiionaris PSM MV UII periode 2019-2020, yang sudah menemani saya selama pandemi dan membuat diri saya menjadi lebih baik lagi.
7. Rahmat Hidayat Saputro, Nabiilah Nuur Ainii selaku Inti Fungsiionaris HMTF periode 2019-2020, yang sudah mau bekerja ekstra dan menjadi tempat bertukar pikiran.
8. Kwon Eunbi, Miyawaki Sakura, Kang Hyewon, Choi Yena, Lee Chaeyeon, Kim Chaewon, Kim Minju, Yabuki Nako, Honda Hitomi, Jo Yuri, Ahn Yujin, dan Jang Wonyoung, yang sudah memberikan semangat tambahan yang sangat besar dalam proses pengerjaan tugas akhir ini.
9. Teman-teman Informatika 2017

10. Bapak Irving Vitra Papatungan S.T, M.Sc., Ph.D, selaku dosen pembimbing penjaluran Perintisan Bisnis.
11. Bapak Prof. Fathul Wahid, S.T., M.Sc. Ph.D selaku Rektor Universitas Islam Indonesia.
12. Bapak Prof., Dr., Ir., Hari Purnomo M.T. selaku Dekan Fakultas Teknologi Industri Universitas Islam Indonesia
13. Bapak Hendrik, S.T., M.Eng. selaku Ketua Jurusan Informatika Fakultas Teknologi Industri Universitas Islam Indonesia.
14. Bapak Dr. Raden Teduh Dirgahayu, S.T., M.Sc. selaku Ketua Program Studi Informatika Program Sarjana Fakultas Teknologi Industri Universitas Islam Indonesia.
15. Kepada diri saya sendiri, Kemal Tirta Maulana yang masih mau berjuang dan tidak putus asa menghadapi rintangan yang ada di kehidupan.

Yogyakarta, 14 Januari 2022



(Kemal Tirta Maulana)

الجامعة الإسلامية
الاستد بالاندية

SARI

Indonesia memiliki reputasi sebagai salah satu negara eksportir utama di dunia. Hal ini dikarenakan Indonesia memiliki beberapa bahan baku dengan jumlah yang berlimpah. Di satu sisi, ekspor suatu negara merupakan sumber-sumber penting bagi negara berkembang seperti Indonesia. Di sisi lain, peningkatan ekspor tidak saja memengaruhi penerimaan devisa negara tetapi juga meningkatkan kapasitas produksi dalam negeri yang dapat memberikan dampak kesempatan kerja. Namun, terdapat salah satu komoditas masih kurang diperhatikan, yaitu komoditas kerajinan tangan.

Laporan ini menyajikan model bisnis kerajinan tangan melalui pengembangan website JavaHands, yang harapannya menjadi jembatan antara pengrajin-pengrajin di Yogyakarta dan pasar luar negeri. Javahands dirancang menggunakan pendekatan lean startup. Pendekatan tersebut fokus pada keinginan dan kemauan calon pelanggan. Sehingga nanti tahapan pembangunan website bisa lebih cepat untuk dilaksanakan.

Terdapat 3 tahapan dari lean startup ini yaitu, Market Validation, Product Validation, dan Bussiness Validation. Lean startup merupakan salah satu opsi pendekatan terbaik untuk merealisasikan ide bisnis. Dikarenakan adanya validasi di setiap proses, yang meminimalisir kegagalan produk akhir nantinya. Setelah 3 tahapan tersebut dilakukan, dapat disimpulkan bahwa ide bisnis JavaHands layak untuk dikembangkan. Karena akan membantu pengrajin yang ada di Yogyakarta dan meningkatkan nilai ekspor kerajinan tangan Indonesia. Selain itu, JavaHands juga memiliki pasar yang cukup menjanjikan karena minat terhadap kerajinan tangan pada umumnya sangat tinggi di luar negeri.

Kata kunci: E-commerce, Handicraft, Website, JavaHands, Lean Startup

GLOSARIUM

Glosarium memuat daftar kata tertentu yang digunakan dalam laporan dan membutuhkan penjelasan, misalnya kata serapan yang belum lazim digunakan.

Handicraft	kerajinan tangan
Prototype	realisasi ide bisnis kedalam suatu purwarupa
Startup	perusahaan yang baru dirintis atau didirikan
Website	kumpulan halaman yang dapat diakses melalui internet oleh banyak orang yang berisikan informasi tertentu
Build	proses identifikasi dan verifikasi masalah yang telah ditemukan
Learn	proses analisa dan penyaringan masukan dari pengguna
Measure	proses pencarian masukan dari pengguna yang telah mencoba purwarupa
Feedback	masukan dan saran dari para calon pengguna saat proses pengujian

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN DOSEN PEMBIMBING.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN DOSEN PENGUJI	iii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR.....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
HALAMAN MOTO	vi
KATA PENGANTAR	vii
SARI.....	ix
GLOSARIUM.....	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah.....	2
1.3 Batasan Masalah.....	2
1.4 Tujuan.....	3
1.5 Manfaat	3
1.6 Metodologi.....	3
1.7 Sistematika Penulisan Laporan	4
BAB II LANDASAN TEORI.....	5
2.1 JavaHands	5
2.2 Bisnis Startup	5
2.3 E-Commerce	6
2.4 Kajian Pustaka.....	7
2.5 Pendekatan Lean Startup.....	17
BAB III METODOLOGI	20
3.1 Aktivitas Tim Perintisan Bisnis	20
3.2 Pendekatan Lean Startup dalam JavaHands	20
3.3 Tahap Build	21
3.4 Tahap Measure	21
3.5 Tahap Learn.....	22

	xii
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	24
4.1 Kebutuhan dan Perilaku Pasar	24
4.2 Nilai Bisnis JavaHands	26
4.2.1 Business Model Canvas (BMC)	27
4.2.2 Business Process Model Notation (Diagram BPMN)	30
4.3 Prototype	32
4.4 Feedback	36
4.5 Analisis Komersial	38
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	40
5.1 Kesimpulan	40
5.2 Saran	40
DAFTAR PUSTAKA	41
LAMPIRAN	43



DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Contoh tabel yang dibuat menggunakan MS Word	8
Tabel 4.1 Tabel Data Ekspor Kerajinan Tangan Indonesia per Negara Tahun 2017-2020(dalam Ribuan US Dollar)	25
Tabel 4.2 <i>Feedback</i> Calon Pengguna	37
Tabel 4.3 Salah satu contoh <i>Feedback</i> Calon Pengguna	38



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Tahapan Pengembangan Startup	6
Gambar 2.2 E-commerce yang paling banyak dikunjungi di tahun 2020	7
Gambar 2.3 Alur Pendekatan Product Development Process	9
Gambar 2.4 <i>Canvas</i> yang digunakan dalam pendekatan <i>lean canvas</i>	10
Gambar 2.5 Tahapan dari pendekatan Brainstorming.....	11
Gambar 2.6 Aturan yang diterapkan pada tahap brainstorming untuk perusahaan IDEO	12
Gambar 2.7 Tahapan pada pendekatan Design Thinking	13
Gambar 3.1 Alur pendekatan Lean Startup.....	21
Gambar 3.2 Salah satu gambar rancangan Use Case dari prototype Javahands.....	22
Gambar 3.3 Sitemap sistem Javahands	23
Gambar 4.1 Nilai Ekspor Kerajinan Tangan Indonesia Tahun 2017-2020	25
Gambar 4.2 Business Model Canvas JavaHands	28
Gambar 4.3 Diagram Business Process Model Notation JavaHands	30
Gambar 4.4 Diagram Business Model Notation Tracking JavaHands	31
Gambar 4.5 Halaman Awal JavaHands	33
Gambar 4.6 Halaman Product.....	34
Gambar 4.7 Halaman Product Categories.....	34
Gambar 4.8 Halaman About Us.....	35

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia memiliki reputasi sebagai salah satu eksportir utama di dunia. Hal ini terjadi, dikarenakan Indonesia memiliki bahan baku yang berlimpah. Pertumbuhan ekspor suatu negara merupakan sumber-sumber penting bagi negara berkembang seperti Indonesia (Chika & Ilegbinosa, 2012). Dilain sisi, menurut Boediono (1993:10) peningkatan ekspor tidak saja memengaruhi penerimaan devisa negara tetapi juga meningkatkan kapasitas produksi dalam negeri yang dapat memberikan dampak kesempatan kerja.

Dari banyaknya komoditas yang bisa diekspor Indonesia, kerajinan tangan merupakan salah satu komoditas yang kurang diperhatikan. Kerajinan tangan ini tidak hanya berasal dari kayu. Bambu, rotan, dan kulit pun menjadi bahan dasar yang nantinya akan disulap menjadi berbagai macam barang. Contohnya, tikar, keranjang, tas, kap lampu, dan kerajinan-kerajinan lainnya. Amerika Serikat, Australia, Belanda, Spanyol, dan Singapura menjadi negara tujuan ekspor industri kerajinan tangan utama dalam kurun waktu 2017-2020 (Trademap, 2021).

Ekspor kerajinan yang dilakukan Indonesia meningkat setiap tahunnya dari rentang tahun 2017 sampai dengan 2020. Pada tahun 2017 senilai 9,674 juta US Dollar berhasil diekspor, 2018 12,531 juta US Dollar, 2019 12,641 juta US Dollar, dan pada tahun 2020 senilai 13,875 juta US Dollar (Trademap, 2021). Hanya saja, hanya Amerika Serikat yang mengimpor lebih dari 1 juta US Dollar setiap tahunnya. Ini menunjukkan minat dari negara-negara lainnya untuk mengimpor kerajinan tangan dari Indonesia, hanya saja belum ada platform yang bisa menghubungkan pengimpor dan pengrajin kerajinan tangan tersebut.

Dari hasil observasi berdasarkan data ekspor yang dilakukan Indonesia dalam rentang waktu 2017-2020, dapat disimpulkan bahwa ekspor kerajinan tangan Indonesia meningkat setiap tahunnya. Namun, lebih dari 30% dari ekspor kerajinan tangan Indonesia terfokus kepada satu negara, yaitu Amerika Serikat. Sementara 4 negara yang merupakan pengimpor terbesar kerajinan tangan Indonesia, yaitu Australia, Belanda, Spanyol, dan Singapura terpaut jauh dari nilai impor yang dilakukan Amerika Serikat, walaupun tren perkembangannya cenderung naik.

Disisi lain, belum ada langkah nyata untuk memperluas pasar kerajinan tangan ke luar negeri. Belum ada aplikasi yang dapat menjadi jembatan langsung antara pengrajin tangan dan

pasar luar negeri. Padahal, kerajinan tangan Indonesia memiliki keunikan dan daya tariknya sendiri. Sangat disayangkan apabila komoditas kerajinan tangan ini belum dimaksimalkan.

Berdasarkan permasalahan diatas, maka muncul ide bisnis untuk menjembatani pengrajin kerajinan tangan di Indonesia dengan pasar luar negeri. Realisasi ide bisnis tersebut adalah JavaHands, yang bertujuan untuk membantu pengrajin-pengrajin yang ada di Yogyakarta untuk menjual produk-produknya ke luar negeri. JavaHands juga memprioritaskan keuntungan untuk dari pengrajin tersebut. Dengan adanya JavaHands, harapannya membuka pintu ekspor baru yang nantinya dapat meningkatkan kesejahteraan pengrajin yang ada di Yogyakarta.

JavaHands harapannya menjadi jembatan antara pengrajin kerajinan tangan di Yogyakarta dengan pasar luar negeri. Jika terealisasikan, JavaHands menjadi satu-satunya aplikasi e-commerce yang menjual langsung kerajinan tangan dari Indonesia dan memasarkannya ke luar negeri.

JavaHands nantinya dibangun menggunakan pendekatan lean startup. Pendekatan ini memiliki tiga tahapan yaitu learn, design, dan measure. Dengan menggunakan pendekatan ini, diharapkan pekerjaan yang dilakukan menjadi lebih cepat. Pendekatan ini terfokus kepada feedback dan masukan dari pengguna. Hal ini dilakukan agar aplikasi yang nantinya dihasilkan sesuai dengan keinginan pengguna. Oleh karena itu, dalam tugas akhir ini akan dibuat sebuah platform JavaHands yang bertujuan untuk memperluas pasar yang dimiliki oleh pengrajin-pengrajin.

Nantinya, JavaHands akan mengadopsi aplikasi berbasis website agar bisa diakses dimanapun, oleh siapapun dan kapanpun. Dengan adanya JavaHands harapannya bisa membantu pengrajin kayu untuk menjual produk-produknya ke luar negeri. Dalam perancangan strategi ide bisnis JavaHands, peneliti menggunakan metode lean startup yang dimana fokus proses berpikirnya tertuju pada keinginan dan kebutuhan pengguna.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan pemaparan latar belakang, rumusan masalah yang diangkat pada tugas akhir ini adalah bagaimana cara merancang model bisnis untuk startup JavaHands dengan pendekatan lean startup.

1.3 Batasan Masalah

Untuk mempertajam fokus model bisnis Javahands, batasan yang diperhatikan dalam laporan ini adalah:

- a. Secara keseluruhan pekerjaan ini tidak hanya merintis bisnisnya, namun juga pembuatan sistem. Namun hal tersebut merupakan bagian dari pekerjaan personil lain dalam tim. Fokus pada laporan ini adalah pada pengembangan model bisnisnya saja.
- b. Prototype yang dikembangkan lebih kepada mekanisme validasi ide bisnis.
- c. Pendekatan yang digunakan adalah pendekatan lean startup.

1.4 Tujuan

Secara garis besar, tujuan perintisan bisnis Javahands ini adalah pengembangan Aplikasi berbasis website. Namun pada laporan ini tujuan lebih ditekankan pada pengembangan model bisnis Javahands menggunakan pendekatan lean startup.

1.5 Manfaat

Manfaat yang diharapkan setelah adanya bisnis Javahands adalah:

- a. Dapat digunakan untuk membantu dalam mengembangkan sistem.
- b. Membantu pengrajin kayu agar dapat menemukan pasar yang baru.
- c. Membantu mahasiswa perintisan bisnis Universitas Islam Indonesia dalam menentukan ide bisnis.

1.6 Metodologi

Dalam pengembangan model bisnis ini, pendekatan yang akan digunakan adalah pendekatan lean startup. Pendekatan lean startup dengan tahapan-tahapan sebagai berikut:

a. Build

Di tahapan build, akan ditentukan ide bisnis yang akan dibawa dan diuji kepada calon pengguna. Setelah ide bisnis ditentukan, ide tersebut akan diuji dengan melakukan observasi terhadap data-data yang ada. Tujuannya adalah untuk menentukan apakah ide yang akan dijadikan aplikasi ini layak dikembangkan atau tidak.

b. Measure

Pada tahap ini, dilakukan pembuatan prototype aplikasi yang didasari dengan data-data yang telah diperoleh ditahapan sebelumnya. Dan dilakukan juga testing menggunakan prototype yang sudah ada kepada calon pengguna. Hal ini dilakukan agar mengetahui seberapa efektif prototype yang sudah kita buat.

c. Learn

Di tahapan learn, akan dilakukan evaluasi berdasarkan prototype yang sudah dibuat dan testing yang telah dilakukan. Hasil dari evaluasi tersebut akan digunakan untuk menentukan apakah produk yang telah dibuat sesuai dengan keinginan pengguna dan melakukan evaluasi model bisnis.

1.7 Sistematika Penulisan Laporan

Sistematika digunakan untuk mempermudah pembaca mengikuti alur penulisan laporan. Bab 1 – Pendahuluan; Bab ini berisi gambaran umum seperti latar belakang, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan perintisan bisnis, manfaat perintisan bisnis, metodologi perintisan bisnis, dan sistematika penulisan. Bab 2 – Landasan Teori; Bab ini berisi teori-teori yang digunakan dalam penulisan laporan tugas akhir. Bab 3 – Metodologi; Bab ini berisi metodologi yang digunakan dalam pengembangan model bisnis. Bab 4 – Hasil dan Pembahasan; Bab ini berisi hasil dan pembahasan dari serangkaian proses dan tahap perintisan bisnis yang dilakukan. Bab 5 – Kesimpulan dan Saran; Bab ini berisi kesimpulan dan saran dari keseluruhan proses perintisan bisnis yang telah dilakukan.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 JavaHands

JavaHands merupakan aplikasi berbasis website yang menyediakan kerajinan tangan dari Yogyakarta yang berfokus kepada pasar luar negeri. Pada JavaHands terdapat berbagai macam kerajinan tangan yang disediakan. Tujuan adanya JavaHands adalah untuk meningkatkan penjualan kerajinan tangan Indonesia di mancanegara dan meningkatkan kesejahteraan pengrajin kayu yang ada di Yogyakarta.

2.2 Bisnis Startup

Istilah Startup yang diartikan sebagai perusahaan baru yang sedang dikembangkan, mulai berkembang akhir tahun 90an hingga tahun 2000, nyatanya istilah Startup banyak dikaitkan dengan segala yang berbau teknologi, web, internet dan yang berhubungan dengan ranah tersebut. Menurut Salamzadeh (2015), perusahaan startup adalah perusahaan yang berjuang untuk eksistensi mereka. Entitas ini kebanyakan terbentuk berdasarkan ide-ide yang brilian dan berkembang untuk sukses. Sedangkan menurut Eric Ries (2011), startup merupakan institusi yang didesain untuk membuat produk atau jasa yang baru dalam ketidakpastian yang ekstrim. Startup terkadang didesain untuk kondisi yang tidak jelas, tidak pasti, dan resikonya belum tentu sebesar yang dibayangkan.

Sementara menurut Audretsch & Acs (1994), startup memiliki definisi sebagai sebuah perusahaan yang berkembang dengan cepat dikarenakan adanya inovasi dalam produk/jasa dan berproses dengan bantuan layanan teknologi informasi/teknologi informasi dan komunikasi. Menurut (Pedro & Magalhães, 2019), mendefinisikan startup sebagai sebuah perusahaan, yang biasanya berhubungan dengan teknologi, yang terus berkembang, dan menciptakan dampak pada kehidupan masyarakat, lihat Gambar 2.1. Gambar 2.1 menjelaskan bagaimana tahapan pengembangan dari sebuah startup. tahapan tersebut dimulai dari mencari ide, mengkonsep ide, melakukan ide tersebut, kemudian melakukan validasi terhadap ide, pengukuran terhadap efek dari ide, dan terakhir mendirikan ide tersebut.

Startup bisnis, banyak yang mengartikan bahwa ini adalah sebuah sistem investasi bisnis yang akan menggerakkan bisnis secara otomatis. Namun startup itu lebih condong pada pembangunan sistem bisnis era digital yang mana mengkaitkan dengan dunia online.

Contohnya seperti Google dan Facebook yang menghidupi dunia online. Bisa dikatakan bahwa Google adalah startup yang tersukses dalam search engine. Sedangkan Facebook adalah startup yang palingsukses dalam hal social network (SNS).



Gambar 2.1 Tahapan Pengembangan Startup

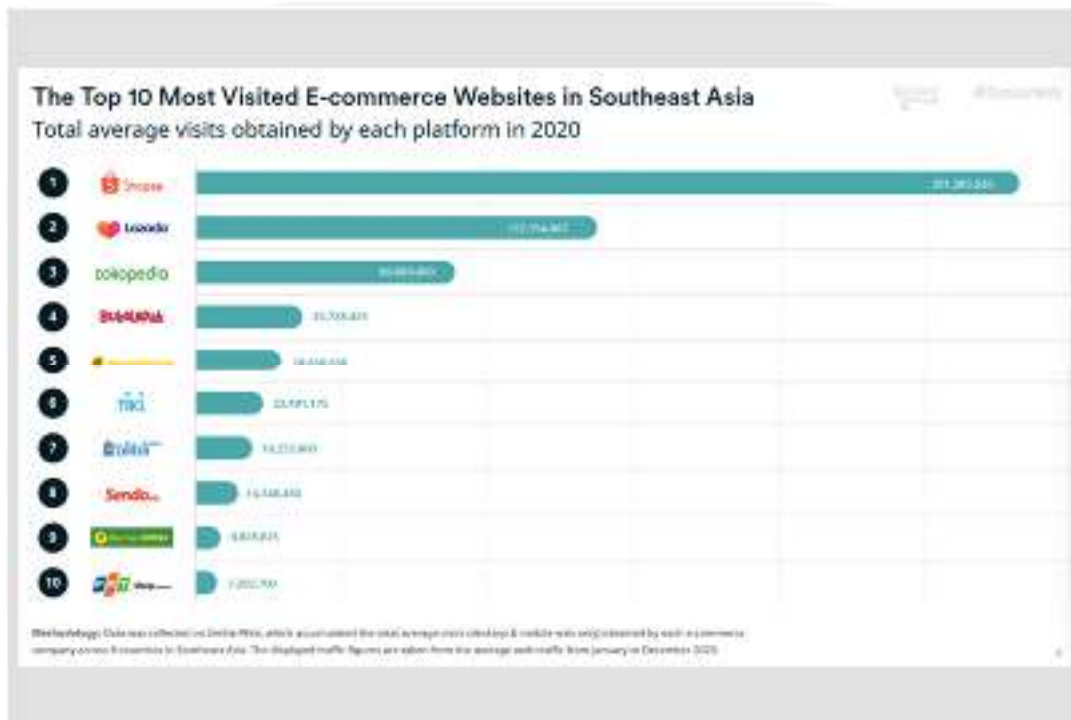
2.3 E-Commerce

Electronic Commerce, atau e-commerce adalah kegiatan jual beli barang dan jasa yang berlangsung di internet (Khan, 2016). Sementara menurut (Işoraite & Miniotiene, 2018), e-commerce adalah bisnis dimana teknologi informasi digunakan untuk meningkatkan penjualan, efisiensi bisnis, dan memberikan dasar untuk produk dan layanan baru.

Sedangkan menurut (Kabugumila et al., 2016), e-commerce didefinisikan sebagai perilaku perdagangan barang dan jasa, dengan bantuan telekomunikasi dan perangkat berbasis telekomunikasi seperti internet. E-commerce sering kali digunakan dalam arti yang lebih luas, yang pada dasarnya memiliki arti yang sama seperti “electronic business” (e-business). Tapi kenyataannya, e-commerce adalah sub komponen dari e-business. Menurut Vipin Jain (2021), terdapat beberapa fasilitator yang bisa membuat e-commerce menjadi semakin besar, diantaranya ada internet, payment gateway, analytics, media sosial, dan lainnya.

Pada tahun 2020. Shopee, Lazada, Tokopedia, Bukalapak, Tiki, blibli, Sendo, Zalora, XANH, dan FPT menempati posisi 10 besar situs e-commerce yang paling dikunjungi di Asia

Tenggara, lihat Gambar 2.2. Gambar 2.2 menjelaskan jumlah pengunjung dari masing-masing situs e-commerce. Dimana posisi 5 teratas ditempati oleh Shopee (281 Juta pengunjung), Lazada (137 Juta pengunjung), Tokopedia (89 juta pengunjung), Bukalapak (35 Juta pengunjung), dan Thegioididong (29 juta pengunjung). Contoh e-commerce lainnya adalah Amazon, Shopify, ebay, AliExpress, dan Walmart.



Gambar 2.2 E-commerce yang paling banyak dikunjungi di tahun 2020

2.4 Kajian Pustaka

Terdapat banyak pilihan metodologi yang bisa digunakan untuk memvalidasi ide bisnis yang akan ditawarkan. Dalam Tabel 2.1 akan dijabarkan apa saja metodologi yang bisa digunakan, serta kekurangan dan kelebihan dari masing-masing metodologi tersebut, diikuti dengan penjelasan singkat tentang penggunaan masing-masing metodologi dari penelitian-penelitian yang diambil.

Tabel 2.1 Contoh tabel yang dibuat menggunakan MS Word

No	Nama Pendekatan	Kelebihan	Kekurangan
1	<i>Product Development Process</i> (Kim et al., 2016)	<ul style="list-style-type: none"> • Proses desain terfokus kepada pengguna. • Tiap langkahnya sangat detail dan statis. 	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak sefleksibel pendekatan lainnya. • Tidak dapat dilakukan dalam waktu yang singkat.
2	<i>Lean Canvas</i> (Yuhdi R, 2021)	<ul style="list-style-type: none"> • Fokus kepada pencarian solusi dari masalah • Memakan prinsip lean startup : build, measure, dan learn. 	<ul style="list-style-type: none"> • Membatasi strategic thinking • Tidak adanya kotak “resource” bila berujung kepada produk yang tidak realistis.
3	<i>Brainstorming</i> (Besant, 2016)	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak ada ide yang “buruk”. semua ide hasil dari brainstorming akan ditampung. • Menyambut semua ide yang ada, sehingga bisa membuat ide baru dari ide yang telah ada. 	<ul style="list-style-type: none"> • Memakan waktu yang cukup lama. • Ide yang didapatkan, bisa saja tidak sesuai dengan kebutuhan pengguna.
4	<i>Design Thinking</i> (Volkova & Jākobsone, 2016)	<ul style="list-style-type: none"> • Dengan tahapan Emphatize, Define, Ideate, Prototype, dan Test produk akhir yang dihasilkan sesuai dengan kebutuhan pelanggan. • Sangat tepat digunakan untuk pencarian ide. 	<ul style="list-style-type: none"> • Proses waktu pendekatan cenderung memakan waktu yang lebih lama dibandingkan pendekatan lainnya. • Kurang tepat untuk tahapan pertumbuhan usaha.

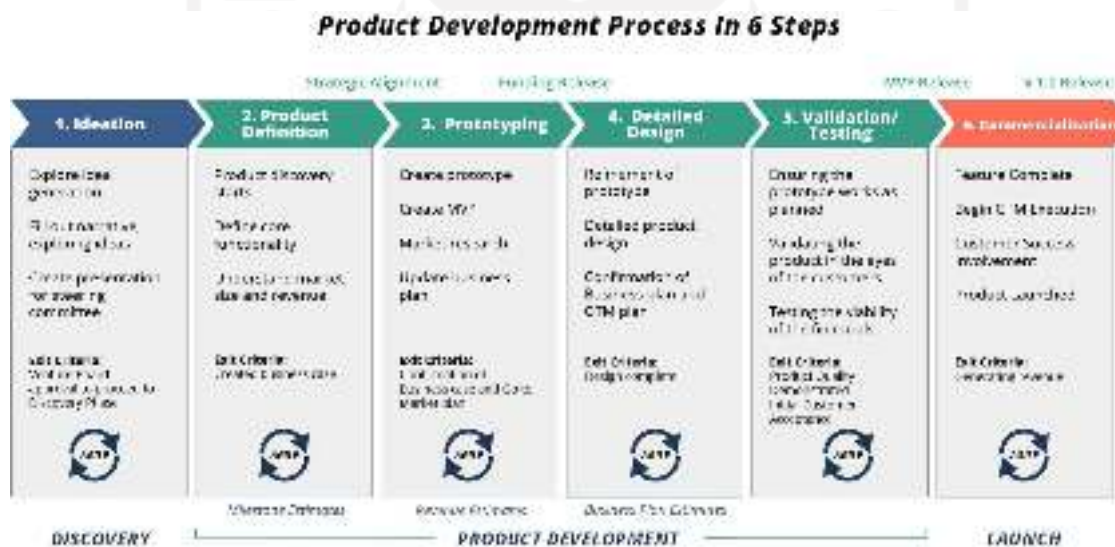
Dari 5 pendekatan ini masing-masing memiliki kelebihan dan kekurangannya masing-masing. Di bawah ini akan dijabarkan dengan urutan Product development process, lean canvas, brainstorming, kemudian terakhir yaitu design thinking. Disertakan juga penelitian yang menggunakan masing-masing pendekatan. Hal ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana alur dari masing-masing pendekatan, apa kelebihan dan kekurangannya, serta bagaimana hasil akhir dari masing-masing pendekatan tersebut.

Product development process berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Yeon-Hak Kim dan Sun-Woong Park pada tahun 2016 yang berjudul “Improving new product development (NPD) process by analyzing failure cases”, memiliki 7 tahapan, yaitu:

- a. Penemuan ide,
- b. Penyaringan ide,
- c. Pengembangan konsep dan test,
- d. Analisa bisnis,
- e. Pengembangan campuran antara produk dan pemasaran,

- f. Market test,
- g. Peluncuran produk

Dengan banyaknya tahapan yang dilalui, ide yang dihasilkan akan menjadi matang. Namun dalam kasus penelitian ini, perusahaan yang dianalisa yaitu perusahaan “T”, memiliki kemungkinan kegagalan sebesar 87% pada saat menerapkan product development process. Kelebihan yang disorot dari pendekatan ini adalah Langkah-langkahnya yang detail dan statis, serta proses desainnya yang terfokus kepada pengguna. Di sisi lain, pendekatan ini tidak sefleksibel pendekatan lainnya jika dibandingkan dan tidak dapat dilakukan dengan waktu yang singkat. Gambar 2.3 menjelaskan tahapan-tahapan yang dilalui dalam pendekatan Product Development Process, yaitu ideation, product definition, prototyping, detailed design, validation/testing, dan commercialization.



Gambar 2.3 Alur Pendekatan Product Development Process

Dengan banyaknya tahapan yang dilalui, ide yang dihasilkan akan menjadi matang. Namun dalam kasus penelitian ini, perusahaan yang dianalisa yaitu perusahaan “T”, memiliki kemungkinan kegagalan sebesar 87% pada saat menerapkan product development process. Kelebihan yang disorot dari pendekatan ini adalah Langkah-langkahnya yang detail dan statis, serta proses desainnya yang terfokus kepada pengguna. Di sisi lain, pendekatan ini tidak sefleksibel pendekatan lainnya jika dibandingkan dan tidak dapat dilakukan dengan waktu yang singkat.

Sementara untuk pendekatan lean canvas, lean canvas merupakan gabungan antara lean startup dan business model canvas (BMC). Tujuannya adalah untuk menjadi rencana taktis pemandu wirausahaan saat menemukan sebuah ide, dan mengarahkan ide yang ditemukan tersebut dalam sebuah startup. Lean canvas yang digunakan pada penelitian yang dilakukan Rohmat Yudi yang berjudul “Penerapan Metode Lean Canvas untuk Pengembangan Startup SAFIR” adalah sebagai berikut:

- a. Pengumpulan ide,
- b. Proses gambar canvas,
- c. Menentukan target pasar,
- d. Pengumpulan data,
- e. Penyesuaian ideasi dengan pelanggan,
- f. Bauran pemasaran.



Lean Canvas is adapted from The Business Model Canvas (<http://www.businessmodelgeneration.com/>) and is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported License.

Gambar 2.4 Canvas yang digunakan dalam pendekatan *lean canvas*

Gambar 2.4 memperlihatkan blok yang ada didalam lean canvas, diantaranya yaitu problem, solution, key metrics, unique value proposition, unfair advantage, channels, customer segments, cost structure, dan revenue stream. Canvas yang digunakan juga terbagi 2 bagian, yaitu bagian product dan bagian market. Dalam penjalanannya, penerapan pendekatan lean canvas dianggap berhasil karena dapat terfokus terhadap masalah yang ada. Lean canvas dan business model canvas adalah sebuah kesatuan namun memiliki fokus dan cakupan yang berbeda. Kekurangan dari lean canvas adalah kurangnya blok “resource” yang bisa membuat produk akhir menjadi tidak realistis, blok problem yang harus menjadi perhatian khusus karena merupakan salah satu blok yang paling penting dalam kesesuaian dengan pelanggan, serta penggunaan lean canvas dan business model canvas secara bersamaan sangat perlu diperhatikan karena belum tentu blok yang sama, memiliki maksud yang sama.

Perbedaan yang paling utama dari lean canvas dan business model canvas adalah dari definisinya. Definisi lean canvas adalah menjanjikan plan bisnis yang dapat ditindak lanjutin serta fokus kepada masalah, solusi, metrik utama, dan keunggulan kompetitif (canvanizer). Sementara business model canvas adalah sebuah alat manajemen strategis dan wirausaha yang memungkinkan kita untuk menjelaskan, merancang, menantang, menciptakan, dan memindahkan model bisnis.



Gambar 2.5 Tahapan dari pendekatan Brainstorming

Brainstorming merupakan salah satu pendekatan yang cukup populer, dikarenakan pendekatan ini sudah berada cukup lama yaitu semenjak dicetuskan oleh Alex Osborn pada tahun 1953. Henisha Besant membahas tentang brainstorming didalam penelitiannya yang berjudul “The Journey of Brainstorming”. Gambar 2.5 menjelaskan tahapan-tahapan dari pendekatan brainstorming. Proses dari brainstorming sendiri adalah diadakan sebuah sesi dimana dilakukan brainstorming tersebut. Jadi ide apapun yang tercetus didalam sesi itu akan dicatat. Kemudian nanti akan dilakukan penyaringan dari ide-ide yang telah tercetus didalam sesi tersebut. Pada Gambar 2.6, terdapat 7 aturan yang diterapkan perusahaan IDEO dalam menerapkan brainstorming ini, diantaranya adalah:

- a. Menunda penilaian,
- b. Satu percakapan dalam satu waktu,
- c. Mendukung ide-ide “liar”,
- d. Menjadi lebih visual,
- e. Bangun ide diatas ide orang lain,
- f. Perbanyak jumlah ide,
- g. Fokus terhadap topik.

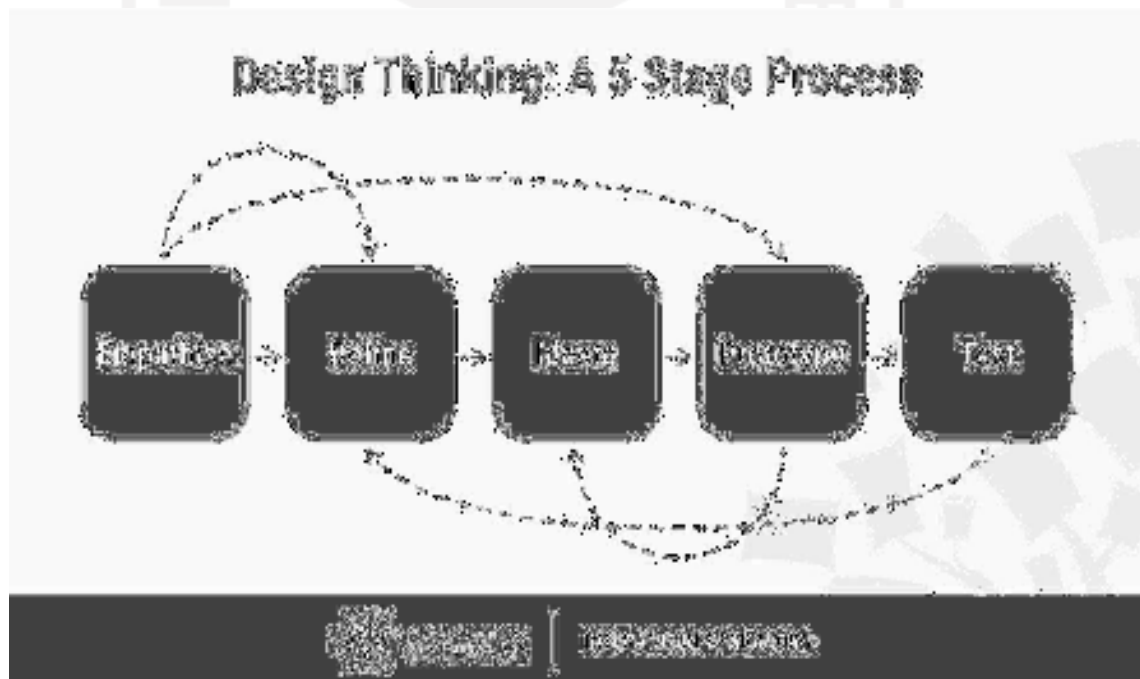


Gambar 2.6 Aturan yang diterapkan pada tahap brainstorming untuk perusahaan IDEO

Kelebihan dari brainstorming adalah, terdapat banyak ide-ide kreatif yang bisa terbuat dalam sesi brainstorming tersebut. Namun, kelebihan itu juga bisa menjadi kekurangan karena

terkesan sesi brainstorming itu terfokus kepada kuantitas ide, bukan kualitas dari masing-masing ide. Selain itu, sesi brainstorming juga bisa berlangsung dalam hitungan jam, hari, bahkan minggu. Jika dibanding pendekatan lainnya, brainstorming termasuk pendekatan yang memakan waktu cukup lama.

Tatjana Volkova dan Inga Jākobsone menganalisa penerapan design thinking didalam penelitian yang berjudul “Design thinking as a business tool to ensure continuous value generation” pada tahun 2016. Dalam penelitian mereka ini ditemukan bahwa design thinking memiliki fokus kepada arti dari sebuah produk dan juga nilai dari produk tersebut. Selain itu, daya saing dari sebuah produk didapatkan dari membuat produk baru yang memiliki arti baru dan nilai tambahan yang lebih tinggi. Design thinking juga memungkinkan sebuah perusahaan untuk melakukan kostumisasi, mengerti tentang identitas mereka serta persyaratan sosial budaya, dan bagaimana tren mereka dimasa depan. Terbuka terhadap inovasi dengan berbagai macam bentuk dengan mengubah kultur dari sebuah organisasi juga menjadi temuan didalam penelitian ini. Rentang waktu yang dibutuhkan dalam perjalanan pendekatan design thinking ini cukup lama, karena langkahnya cukup detail. Gambar 2.7 memperlihatkan tahapan-tahapan yang ada didalam design thinking, yaitu empathize, define, ideate, prototype, dan test. 5 langkah ini dianggap sangat cocok untuk pencarian ide.



Gambar 2.7 Tahapan pada pendekatan Design Thinking

Berdasarkan penjabaran diatas serta tabel 2.1, maka dipilihlah pendekatan lean startup karena dianggap paling cocok dengan ide bisnis JavaHands. Cukup singkatnya waktu pendekatan lean startup dan terfokus kepada keinginan dan kebutuhan pengguna menjadi alasan utama mengapa lean startup dipilih sebagai pendekatan yang digunakan didalam tugas akhir ini.

Terdapat beberapa penelitian yang sudah menggunakan pendekatan lean startup. Contohnya adalah penelitian yang dilakukan oleh Mutia Mernisiola pada tahun 2021 yang berjudul “Penerapan Pendekatan Lean Startup Pada Aplikasi EVORIA”. Dalam penelitian ini digunakan observasi dan survei yang bertujuan untuk memastikan ide bisnis yang telah di gagas. Kemudian dibangunlah purwarupa berdasarkan observasi dan survei tadi. Purwarupa ini kemudian dicobakan kepada calon pengguna untuk mencari feedback. Pendekatan lean startup dinilai cukup berhasil karena lean startup berhasil untuk mendapatkan feedback yang bertujuan untuk meningkatkan kualitas dari aplikasi EVORIA.

Pada penelitian ini, lean startup diimplementasikan dengan melakukan masing-masing tahapan yang ada, yaitu build, measure, kemudian learn. Tahapan learn terdiri dari observasi yang dilakukan oleh peneliti. Observasi ini dilakukan untuk mendapatkan gambaran apa sebetulnya hal yang dibutuhkan oleh pengguna. Selanjutnya dilakukan penyebaran kuisioner untuk mencari data seputar permasalahan yang terjadi di dunia EO, yang nantinya akan dianalisa kemudian diringkaskan. Hasil analisa dan ringkasan ini kemudian akan dijadikan tolak ukur apakah layak ide bisnis EVORIA dikembangkan, serta apa saja harapan-harapan dari calon pengguna jika aplikasi EVORIA ini direalisasikan.

Selanjutnya ditahapan measure, dilakukan pengujian dari purwarupa kepada calon pengguna. Purwarupa ini dibuat berdasarkan analisa data yang telah dikumpulkan sebelumnya pada tahapan build. Hal ini dilakukan agar nantinya purwarupa sudah selaras dengan keinginan pengguna. Pada saat pengujian, juga diharapkan feedback dari pengguna tersebut, baik itu kritik, saran, ataupun harapan dari pengguna mengenai aplikasi EVORIA. Feedback tersebut kemudian akan diolah dan dianalisa, kemudian dijadikan perbaikan untuk aplikasi tersebut. Agar, produk akhir nantinya selaras dengan keinginan pengguna.

Pada tahapan terakhir yaitu learn, dilakukan evaluasi dari ide bisnis EVORIA itu sendiri. Pertanyaan seperti “apakah ide bisnis ini sudah selaras dengan keinginan pengguna? Apakah sudah cocok model bisnis yang kita terapkan? Apakah sekiranya dengan model bisnis seperti ini, ide bisnis yang dicanangkan akan dapat bertahan lama?” ditanyakan dalam proses learn ini. Feedback dari calon pengguna juga benar-benar diolah disini, baik itu dari segi fitur, tampilan,

atau bahkan kritik serta saran akan dimasukkan disini. Dari seluruh proses ini, didapatkanlah target pasar yang harus dituju oleh aplikasi EVORIA.

Penelitian lainnya adalah penelitian yang dilakukan oleh Gustafsson dan Qvillberg yang berjudul “Implementing Lean Startup Methodology”. Dengan menerapkan prinsip lean startup, penelitian ini bertujuan untuk mencari value untuk pelanggan. Langkah-langkah yang dilakukan adalah mengidentifikasi masalah, perencanaan penyelesaian masalah, penyelesaian masalah, mengambil langkah implementasi dari penyelesaian masalah. Jika hasil dari proses tadi memuaskan, maka akan dihentikan siklus itu. Namun jika tidak, siklus itu akan terus diulang dengan melakukan perubahan pada penyelesaian masalahnya. Dari penelitian ini, didapatkan kesimpulan bahwa, pendekatan lean startup terdapat beberapa hambatan yang berkaitan dengan prinsip lean startup itu sendiri. Namun, terdapat juga hal positif yang bisa diambil, yaitu harus mengidentifikasi kesesuaian konsep atau pasar dan pandangan yang fleksibel terhadap model bisnis yang terulang dan terukur.

Didalam penelitian yang sama, disebutkan bahwa tujuan utama dari lean startup adalah untuk mengurangi waktu yang dibutuhkan dari masing-masing iterasi, selalu konsisten dengan ide yaitu bergerak secara cepat dalam siklus OODA (observe, orient, decide, act) untuk mendapatkan keunggulan kompetitif. Kecepatan dalam mengerjakan sebuah fase menjadi masalah dikarenakan feedback yang dicari tidak didapatkan karena produk yang dijual merupakan produk fisik. Hal ini menyebabkan feedback tidak bisa didapatkan dalam waktu cepat, menghalangi pergerakan ke fase selanjutnya. Senada dengan kalimat sebelumnya, masalah utama yang selanjutnya adalah adanya kebingungan dalam menentukan kapan harus melanjutkan sebuah fase dan kapan harus berpindah ke fase selanjutnya. Kebingungan ini terjadi dikarenakan terdapat masalah-masalah kecil didalam sebuah fase, yang ditakutkan nantinya menjadi masalah besar. Bila masalah tersebut diselesaikan terlebih dahulu, akan memakan waktu dan bertentangan dengan prinsip iterate rapidly. Namun jika tidak diselesaikan, ditakutkan akan menjadi masalah yang lebih besar nantinya.

Minimum viable product juga menjadi masalah karena sulit untuk membuat purwarupa yang dapat digunakan untuk mencari feedback dari pengguna secara cepat. Faktor lainnya yang berpengaruh adalah besarnya biaya untuk membuat sebuah prototype, jadi menjadi tidak masuk akal untuk membuat sebuah prototype kecuali jika ada minat yang sangat besar dari pengguna terhadap sebuah produk. Kecepatan dalam menjalankan siklus build-measure-learn sangat lambat jika lean startup diterapkan dalam sebuah perusahaan teknologi. Hal ini terjadi

dikarenakan produk-produk yang dihasilkan memiliki kompleksitas yang tinggi, serta memakan waktu dan biaya yang tidak sedikit.

Dua penelitian lainnya yang menggunakan pendekatan lean startup adalah penelitian yang dilakukan oleh A. Ghezzi di tahun 2012 serta penelitian oleh Nirwan dan Dhewanto pada tahun 2015. Yang masing-masing memiliki judul “Digital startups and the adoption and implementation of Lean Startup Approaches : Effectuation, Bricolage, and Opportunity Creation in Practice” dan “Barriers in Implementing Lean Startup Methodology in Indonesia – Case Study of B2B Startup”. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana dampak penerapan lean startup pada startup digital, kemudian mengetahui kelebihan dan kekurangannya. Terdapat dua cara yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu survei yang dilakukan pada startup digital dan wawancara yang dilakukan bersama dengan petinggi-petinggi dari startup-startup digital tersebut. Didapatkanlah bahwa alasan pengadopsian pendekatan lean startup adalah untuk mencapai produk yang dapat cocok dengan pasar secara cepat, menghindari pemborosan sumber daya, dan dirasa perlunya perkembangan dalam startup. Salah satu kelebihan dari lean startup yang disorot disini adalah, pendekatan lean startup dapat mengurangi waktu dan biaya untuk startup testing, menyesuaikan ide bisnis dengan kebutuhan pengguna, serta verifikasi dan penyesuaian dari semua model bisnis.

A. Ghezzi juga mengemukakan, penerapan lean startup didalam sebuah perusahaan memiliki range waktu perjalanan dan range biaya yang cukup luas. Dimana waktu penjalanannya bisa bervariasi dari 4 bulan sampai ke 13 bulan perjalanan, dengan rata-rata perjalanan selama 8 bulan. Untuk biaya, dengan biaya proses implementasi lean startup dalam kisaran \$19,000 sampai \$180,000 US Dollar yang rata-rata biayanya memakan \$34,000 US Dollar. Hal yang menjadi kelebihan utama dari lean startup disini adalah mengurangi waktu dan biaya untuk startup testing dan menyesuaikan ide bisnis dengan kebutuhan pengguna.

Sementara itu , kesulitan yang dihadapi adalah dalam mendefinisikan dan merancang minimum viable product, mengidentifikasi dan menarik perhatian dari pengguna dalam masa percobaan, dan mendefinisikan prioritas dalam testing serta merancang testing. Walaupun setelah dilakukan wawancara dengan pengguna, perusahaan-perusahaan ini masih tidak mendapatkan yang mereka cari. Yaitu, apa preferensi dari pengguna. Disebutkan, tahapan lean menganjurkan kita untuk membuat minimum viable product, tapi tidak memberikan pedoman atau indikasi sama sekali tentang bagaimana cara melakukannya.

Penelitian Nirwan dan Dhewanto menyoroti tentang hambatan implementasi pendekatan lean startup untuk startup B2B (Business to Business) di Indonesia. Penelitian ini dilakukan

dengan cara wawancara serta observasi secara langsung. Dari penelitian ini ditemukan hambatan dalam penerapan beberapa prinsip dari pendekatan lean startup. Prinsip get out of building memiliki hambatan yaitu tidak banyaknya pelanggan yang bisa dihubungi, hambatan ini ditemukan saat dilakukannya perubahan ide. Prinsip iterate rapidly terhambat dengan dengan kecepatan iterate itu sendiri. Agak sulit untuk melakukan iterasi dengan cepat apabila terdapat masalah dalam prosesnya.

Terakhir, prinsip minimum viable product mengalami hambatan pada saat dicobakan kepada pelanggan. Pelanggan menginginkan fitur-fitur yang ada bekerja dengan baik pada saat proses validasi. Hal ini terjadi karena minimum viable product dibuat hanya sebagai produk/fitur tambahan yang menjanjikan peningkatan performa. Terdapat banyak sekali hambatan dalam penerapan pendekatan lean startup yang ditemukan dalam penelitian ini.

Salah satu penyebab hambatan itu adalah susahnya akses untuk bertemu pengguna. Prinsip pivot juga menemui hambatan karena terjadi kebingungan harus melanjutkan fase yang sedang dijalani, atau harus berpindah ke fase lainnya. Dan terakhir, terdapat kebingungan saat dilakukannya implementasi minimum viable product. Terjadinya kebingungan karena tujuan utama dari minimum viable product adalah untuk membuat minimum viable product secepat mungkin untuk mendapatkan minat dari pengguna.

Dari penelitian Nirwan dan Dhewanto terdapat tiga rekomendasi yang disebutkan. Yaitu interaksi pengguna lebih awal yang bertujuan untuk menghindari asumsi yang salah dari perusahaan mengenai minat pengguna. Selanjutnya melihat lebih jauh daripada masalah dari pengguna, ini berguna untuk mencari peluang yang lebih baik untuk perusahaan itu sendiri. Terakhir, yaitu menetapkan ukuran pasar. Penetapan ukuran pasar sangat penting dalam semua tahap pembuatan hipotesis karena sering kali ada perpindahan segmentasi pengguna setiap kali melakukan pivot.

2.5 Pendekatan Lean Startup

Lean startup adalah sebuah pendekatan bisnis yang bertujuan untuk mempersingkat siklus pengembangan produk dan menemukan dengan cepat apakah ide bisnis yang diusulkan layak. Pendekatan lean startup pertama kali dipopulerkan oleh Eric Ries didalam bukunya yang berjudul "The Lean Startup". Menurut (Dewobroto & Marie, 2020), proses lean startup melatih untuk mengurangi pemborosan dengan meningkatkan frekuensi kontak dengan kostumer, sampai titik dimana pengujian dapat dilakukan, asumsi pasar yang tidak tepat dapat dihindari secepat mungkin, dan akhirnya produk yang valid dapat diperoleh.

Menurut Hinz & Eisenbart (2019), lean startup memiliki 3 aspek utama yaitu :

a. Buatlah kerjasama

Dalam hal ini berarti melibatkan para stakeholders sejak awal. Mengembangkan Kerjasama dan memperluas jaringan dengan masing-masing stakeholders (pengguna, supplier, serta investor), hal ini bertujuan untuk mencari sekaligus membuka kesempatan-kesempatan yang sebelumnya belum terlihat,

b. Lakukanlah eksperimen

Dengan mengaplikasikan siklus build, measure, learn. Melakukan eksperimen sangat dibutuhkan, untuk mengetahui cara mana yang tepat di mata pengguna. Proses trial dan error dipandang sebagai salah satu hal yang perlu dilakukan dalam pendekatan lean startup, trial dan error dilakukan agar mendapatkan kesimpulan dari masing-masing cara yang telah dicobakan,

c. Manfaatkan kesempatan

Membuat minimum viable product setelah melakukan siklus build-learn-measure. Ini bisa dilakukan dengan membuat solusi dasar terhadap masalah yang telah ditemukan, dibandingkan membuat rencana bisnis yang formal dan kaku. Dengan cara memanfaatkan kesempatan yang telah ditemukan dibandingkan dengan bersiap-siap untuk apa yang terjadi di masa depan. Hal ini dilakukan agar bisa menghindari kerugian sumber daya yang lebih besar, dan dapat berjaga-jaga terhadap kerugian maksimum yang terjangkau.

Lean startup merupakan sebuah siklus yang terdiri dari 3 tahapan. Dimulai dari pencarian ide bisnis (build) sampai menjadi produk, dilanjutkan dengan mengukur reaksi kostumer terhadap produk yang telah dibuat (measure), dan kemudian melakukan pembelajaran (learn) dari reaksi kostumer tadi untuk mengembangkan aplikasi lebih lanjut. Berikut penjelasannya:

a. Build

Yang dilakukan pada tahapan ini adalah melakukan observasi dari data-data yang tersedia. Dari observasi tersebut, dapat dikonfirmasi apakah pengembangan ide bisnis ini layak dikembangkan atau tidak. Tahap build memiliki tujuan untuk membangun ide dan mengkonfirmasi apakah ide yang akan digagas tadi dibutuhkan banyak orang. Sebelum menentukan ide, dilakukan riset pasar terlebih dahulu. Hasil dari riset ini nantinya akan menjadi dasar dalam menentukan ide apa yang akan digagas. Hal ini dilakukan, dengan

tujuan agar aplikasi yang akan dikembangkan sesuai dengan kebutuhan serta keinginan pengguna, dan dapat dipasarkan serta digunakan secara terus menerus.

b. Measure

Tahapan ini bertujuan untuk mengembangkan purwarupa dari ide bisnis yang sudah dicanangkan ditahapan sebelumnya. Purwarupa yang telah dibuat akan digunakan untuk mencari feedback dari calon pengguna. Cara mencari feedback dari calon pengguna adalah dengan melakukan testing. Testing bertujuan untuk mencari feedback terhadap prototype yang merupakan bentuk realisasi dari ide bisnis yang telah digagas dan sesuai dengan kebutuhan serta keinginan konsumen berdasarkan data yang didapat saat melakukan analisa pasar.

c. Learn

Di tahapan ini, akan dicari kesimpulan dari tahapan 1 dan 2. Feedback yang didapatkan dari calon pengguna akan digunakan untuk menjadi bahan evaluasi dari prototype yang sudah ada. Evaluasi bertujuan untuk meningkatkan kualitas realisasi ide bisnis yang telah dicanangkan. Selain itu, tujuan dari tahapan ini adalah mencari solusi agar aplikasi yang akan dikembangkan dapat bertahan lama dan melakukan evaluasi terhadap proses pengembangan ide bisnis yang sudah dilakukan.

Pendekatan lean startup merupakan sebuah alur atau siklus yang dilakukan berulang-ulang dengan tujuan untuk mendapatkan menemukan fitur-fitur baru yang bisa membantu memecahkan masalah-masalah lainnya. Tidak hanya fitur, tapi juga saran-saran mengenai tampilan agar lebih menarik juga bisa ditambahkan lagi.

BAB III

METODOLOGI

3.1 Aktivitas Tim Perintisan Bisnis

Pengembangan ide bisnis JavaHands dilakukan bersama oleh sebuah tim dengan karakter masing-masing demi tercapainya bisnis yang terbaik dan solutif. Tiga karakter tersebut adalah:

a. Hustler

Mempunyai peran untuk menganalisa ide bisnis dan peluang pasar dari ide bisnis yang akan dikembangkan.

b. Hipster

Mempunyai peran untuk membangun tampilan antarmuka untuk ide bisnis yang akan dikembangkan.

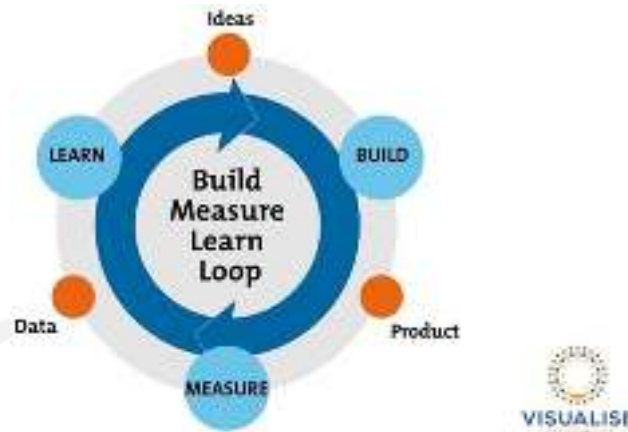
c. Hacker

Memiliki peran dalam aktifitas coding pada saat perancangan sistem dari ide bisnis yang akan dikembangkan.

Bab ini menyajikan bagaimana ide bisnis JawaHands dikembangkan oleh posisi Hustler menggunakan pendekatan Lean Startup.

3.2 Pendekatan Lean Startup dalam JavaHands

Lean startup memiliki 3 tahapan yaitu build, measure, dan learn. Ide bisnis yang sudah didapatkan, akan dijadikan suatu produk yang akan diberikan kepada calon pengguna. Dengan tujuan, untuk mengetahui apa saja kebutuhan dan keinginan dari pengguna. Tahapan build, measure, dan learn ini nantinya akan berulang seperti siklus dengan tujuan memenuhi keinginan pengguna. Tahapan ini juga dilakukan agar produk akhir yang dihasilkan nanti sesuai dengan keinginan pengguna.



Gambar 3.1 Alur pendekatan Lean Startup

3.3 Tahap Build

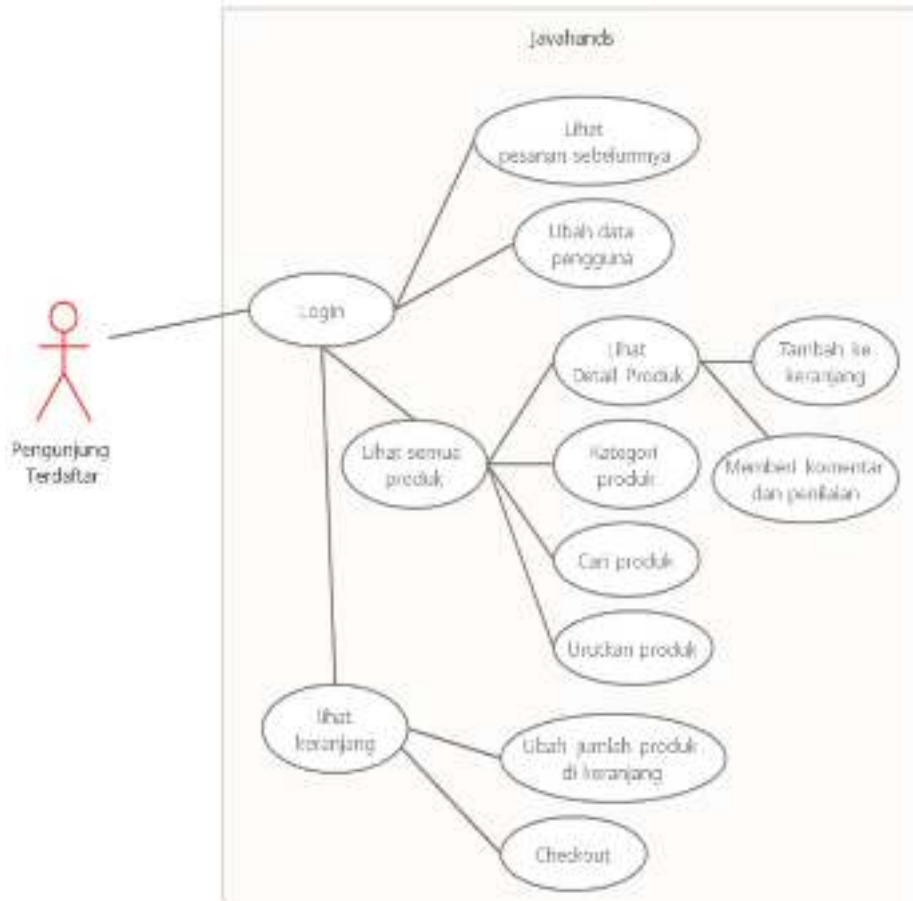
Tahapan pertama pada pendekatan lean startup adalah build. Proses observasi dilakukan dengan cara mencari informasi-informasi di media massa atau artikel ilmiah yang terkait data ekspor kerajinan tangan yang dilakukan Indonesia. Selain itu juga dilakukan observasi data-data ekspor kerajinan tangan yang dilakukan Indonesia. Data ekspor ini didapatkan melalui website trademap yang merangkum aktivitas impor dan ekspor yang dilakukan setiap negara di dunia. Data tersebut dianalisa, dan kemudian dicari kesimpulan yang didapat dari data-data tersebut. Dari observasi tadi juga dapat diukur, kira-kira ide bisnis JavaHands benar-benar dibutuhkan atau tidak.

3.4 Tahap Measure

Di tahap measure akan dilakukan pembuatan prototype JavaHands dan sekaligus dilakukan testing. Feedback yang didapatkan, nantinya akan digunakan untuk memperbaiki dan meningkatkan kualitas dari JavaHands agar sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen. Platform yang digunakan untuk JavaHands adalah aplikasi berbasis web. Tahap ini merupakan wilayah dari pekerjaan dengan karakter Hacker. Pengembangan prototype dilakukan menggunakan pendekatan Design Thinking. Contoh perancangan dapat dilihat pada Gambar 3.2 dan 3.3.

Setelah pembuatan prototype selesai, akan dilakukan pengujian prototype. Tujuan pengujian ini dilakukan dengan tujuan untuk mencari apabila masih terdapat kesalahan didalam aplikasi yang akan diperbaiki atau ada beberapa bagian yang bisa ditingkatkan menurut pelanggan. Agar aplikasi bisa sesuai dengan keinginan dan kemauan pelanggan. Pengujian

kepada pelanggan dilakukan dengan cara, pelanggan mencoba langsung prototype yang sudah dibangun. Kemudian akan diberikan pertanyaan terkait prototype yang sudah dicoba, dan memberikan saran atau kritik dari prototype tersebut.



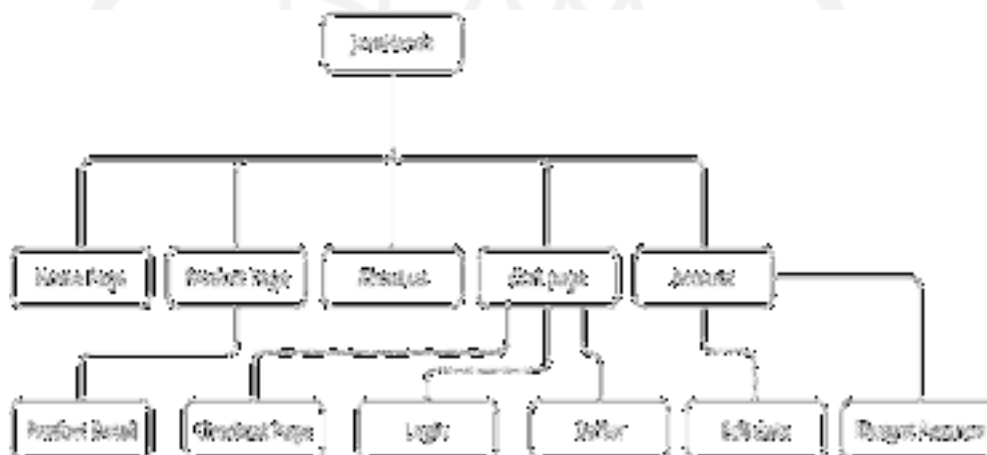
Gambar 3.2 Salah satu gambar rancangan Use Case dari prototype Jawahands

3.5 Tahap Learn

Maksud dari tahapan learn adalah mempelajari feedback yang sudah disampaikan oleh pelanggan pada saat tahapan testing. Data-data yang sudah diperoleh selama mengembangkan aplikasi akan dijadikan landasan untuk merubah model bisnis yang akan dipakai atau tetap menggunakan model bisnis yang sebelumnya digunakan. Menggunakan data-data yang sudah ada, dilakukanlah evaluasi terhadap data-data yang sudah ada. Jika memutuskan untuk merubah model bisnis, harus dilakukan dengan cepat agar tidak terjadi pemborosan waktu, tenaga, dan uang.

Kritik dan saran yang didapatkan pada tahapan measure akan dijadikan landasan dalam menentukan model dan ide bisnis yang akan digunakan. Selanjutnya akan dilakukan analisis

proses model bisnis yang akan menggunakan Business Process Model and Notation (BPMN) dan Business Model Canvas (BMC). Tujuan BPMN adalah untuk memberikan tampilan visual yang dapat dimengerti oleh berbagai macam kelompok yang ikut serta dalam mendesain, mengelola, dan mengimplementasikan proses bisnis tersebut (Business Process Model and Notation (BPMN), 2010). Sementara tujuan BMC adalah untuk membantu pengembang untuk merancang proses bisnis dan menentukan hal-hal terkait yang dilakukan dalam bisnis tersebut.



Gambar 3.3 Sitemap sistem Jawahands

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini dijabarkan tahapan learn, build, dan measure yang telah dilakukan dalam merealisasikan ide bisnis JavaHands. Ide bisnis JavaHands didapatkan menggunakan pendekatan lean startup. Akan dijelaskan secara rinci hasil dari pendekatan lean startup yang digunakan untuk mengembangkan ide bisnis JavaHands dan hasil dari model bisnis ide bisnis JavaHands.

4.1 Kebutuhan dan Perilaku Pasar

Pada saat menentukan ide bisnis yang akan diusung, dilakukan riset pasar dan observasi terlebih dahulu. Riset pasar dan observasi berkaitan dengan ide bisnis yang akan dikembangkan. Sebelum ide bisnis JavaHands ditemukan, terdapat satu ide bisnis yang diusung dinamakan Customin.

Customin adalah aplikasi berbasis website yang bertujuan untuk mempermudah kustomisasi kaos. Tidak hanya kaos yang bisa dikustomisasi di Customin, tapi kedepannya juga berencana menambahkan produk lain seperti tote bag, mug, dan lain sebagainya. Terdapat 2 kelemahan yaitu: 1) Dikarenakan adanya pandemi Covid-19, tidak banyak orang yang akan keluar rumah. Sehingga berdampak langsung dalam menurunnya konsumsi masyarakat terhadap pakaian dan aksesoris; 2) 2. Mengalami kesulitan dalam perancangan sistem, terutama bagian kustomisasi kaos.

Setelah menentukan ide bisnis JavaHands, dilakukan observasi terhadap data-data ekspor kerajinan tangan yang dilakukan dari Indonesia. Data ini didapatkan dari website trademap yang merangkup segala aktifitas ekspor dan impor masing-masing negara yang ada di dunia. Berikut rangkuman data ekspor kerajinan tangan Indonesia dari periode 2017-2020.

Menurut Gambar 4.1, nilai ekspor kerajinan tangan Indonesia terus mengalami peningkatan. Terutama pada tahun 2017-2018, nilai ekspor meningkat sejumlah 2,857 Juta US Dollar. Peningkatan yang paling signifikan dalam rentang itu. Dan dari data tersebut dapat disimpulkan bahwa walaupun dunia sedang dilanda Corona disease 2019 (Covid-19), nilai ekspor komoditas kerajinan tangan terus mengalami peningkatan. Ini menunjukkan dengan kondisi seperti apapun, masih ada minat untuk kerajinan tangan Indonesia. Jika hanya melihat dari gambarnya saja, kita dapat mengambil kesimpulan bahwa komoditas kerajinan tangan

sudah cukup dan tidak perlu dikembangkan lagi. Tapi, pendapat tersebut akan berubah setelah melihat tabel penyebaran ekspor kerajinan tangan Indonesia pada tahun 2017-2020.



Gambar 4.1 Nilai Ekspor Kerajinan Tangan Indonesia Tahun 2017-2020
(dalam Ribuan US Dollar)

Sumber: Trademap (Data diolah peneliti)

Tabel 4.1 Tabel Data Ekspor Kerajinan Tangan Indonesia per Negara Tahun 2017-2020
(dalam Ribuan US Dollar)

Tahun/Negara	AmerikaSerikat	Australia	Belanda	Spanyol	Singapura
2017	4679	542	337	202	769
2018	6989	590	520	466	75
2019	4731	1075	815	533	390
2020	4480	1494	1301	751	745

Sumber: Trademap (Data diolah peneliti)

Pada Tabel 4.1 terdapat 5 negara dengan nilai ekspor kerajinan tangan dari Indonesia tertinggi, dari rentang tahun 2017-2020. Dari tabel diatas, terlihat sebuah ketimpangan antar nilai ekspor kerajinan tangan. Setiap tahunnya Amerika Serikat mengimpor kerajinan tangan yang bernilai lebih dari 4 juta US Dollar. Bahkan, hampir mencapai nilai 7 juta US Dollar di tahun 2018, dengan nilai 6,989 juta US Dollar. Sementara jika kita bandingkan dengan 4 negara lainnya yaitu, Australia, Belanda, Spanyol, dan Singapura. Nilainya sangat terpaut jauh. Nilai tertinggi yang pernah dicapai empat negara tersebut dicapai oleh Australia ditahun 2020

dengan nilai 1,494 juta US Dollar. Bahkan saat nilai empat negara itu digabung, hanya satu kali nilainya hampir menyentuh nilai ekspor kerajinan tangan Indonesia ke Amerika Serikat. Yaitu, pada tahun 2020 saat nilai ekspor ke Amerika Serikat mencapai 4,480 juta US Dollar, nilai gabungan empat negara tersebut menyentuh nilai 4,291 juta US Dollar. Sangat jelas adanya ketidakrataan dari penyebaran nilai ekspor kerajinan tangan tersebut.

Setiap tahunnya, setidaknya 30% dari nilai ekspor kerajinan tangan Indonesia disumbangkan oleh Amerika Serikat. Disini terlihat masih sangat banyak negara yang bisa dimaksimalkan lagi nilai ekspornya. Terutama negara tetangga Indonesia yang masuk kedalam 5 besar penyumbang nilai ekspor kerajinan tangan tertinggi, yaitu Australia dan Singapura. Cukup besar minat pasar mancanegara terhadap kerajinan tangan dari Indonesia.

Selain dari observasi data ekspor yang ada, dilakukan juga observasi terhadap startup yang sudah bergerak dalam bidang penjualan kerajinan tangan. Ditemukan empat startup yang sudah bergerak dibidang kerajinan tangan. Yaitu, KadoKadi, Craftline, Kreasik, dan Cipika.

Empat startup ini sama-sama terbentuk dalam rentang tahun 2013-2014. Empat startup tersebut memiliki performa yang cukup baik. KadoKadi menjual 150 barang di setiap bulannya, Craftline mencapai 600 pengguna di bulan Mei 2014 dan hampir 600 produk yang tersedia di websitenya. Kreasik memiliki lebih dari 1.000 produk dan 200 penjual. Total member yang terdaftar di Kreasik sempat mencapai 1.000 member. Cipika yang usianya paling muda diantara empat startup itu, berada dalam naungan Indosat dan memiliki potensi besar untuk menggaet jutaan pelanggan.

Namun, empat startup itu mengalami nasib yang sama. KadoKadi dan Cipika memutuskan untuk tidak melanjutkan usahanya di tahun 2017. Sementara untuk Craftline dan Kreasik tidak ditemukan artikel yang memberitakan Craftline dan Kreasik menutup usahanya. Namun, situs dan kabar dari dua startup ini tidak bisa ditemukan lagi. Tidak adanya website yang terfokus kepada kerajinan tangan Indonesia menguatkan alasan untuk merealisasikan ide bisnis JavaHands yang sudah dicanangkan. Tidak adanya kompetitor juga menjadi faktor yang positif karena ide bisnis JavaHands hanya berkompetisi dengan dirinya sendiri.

4.2 Nilai Bisnis JavaHands

Pada tahapan ini akan dilakukan business validation, yang bertujuan untuk menganalisa nilai dan model bisnis dari ide bisnis JavaHands. Berikut adalah hasil dari business validation yang telah dilakukan.

4.2.1 Business Model Canvas (BMC)

Business Model Canvas adalah suatu model bisnis yang memiliki 9 komponen didalamnya. Menurut Mark De Reuver, Harry Bouwman dan Timber Haaker (2013) business model canvas adalah alat yang paling menonjol dan populer yang memudahkan praktisi dalam merancang model bisnis. Komponen yang terdapat didalam business model canvas adalah, key partners, key activities, key resources, value propositions, customer relationships, channels, customer segments, cost structure, dan revenue streams. Berikut penjelasannya:

a. Customer Segments

Customer segments pada perancangan ide bisnis JavaHands adalah orang-orang yang tinggal di luar negeri, yang memiliki minat terhadap kerajinan tangan dari Indonesia. Target pasar luar negeri merupakan tujuan utama dari ide bisnis JavaHands, karena memiliki tujuan untuk meningkatkan nilai ekspor kerajinan tangan Indonesia.

b. Value Proportions

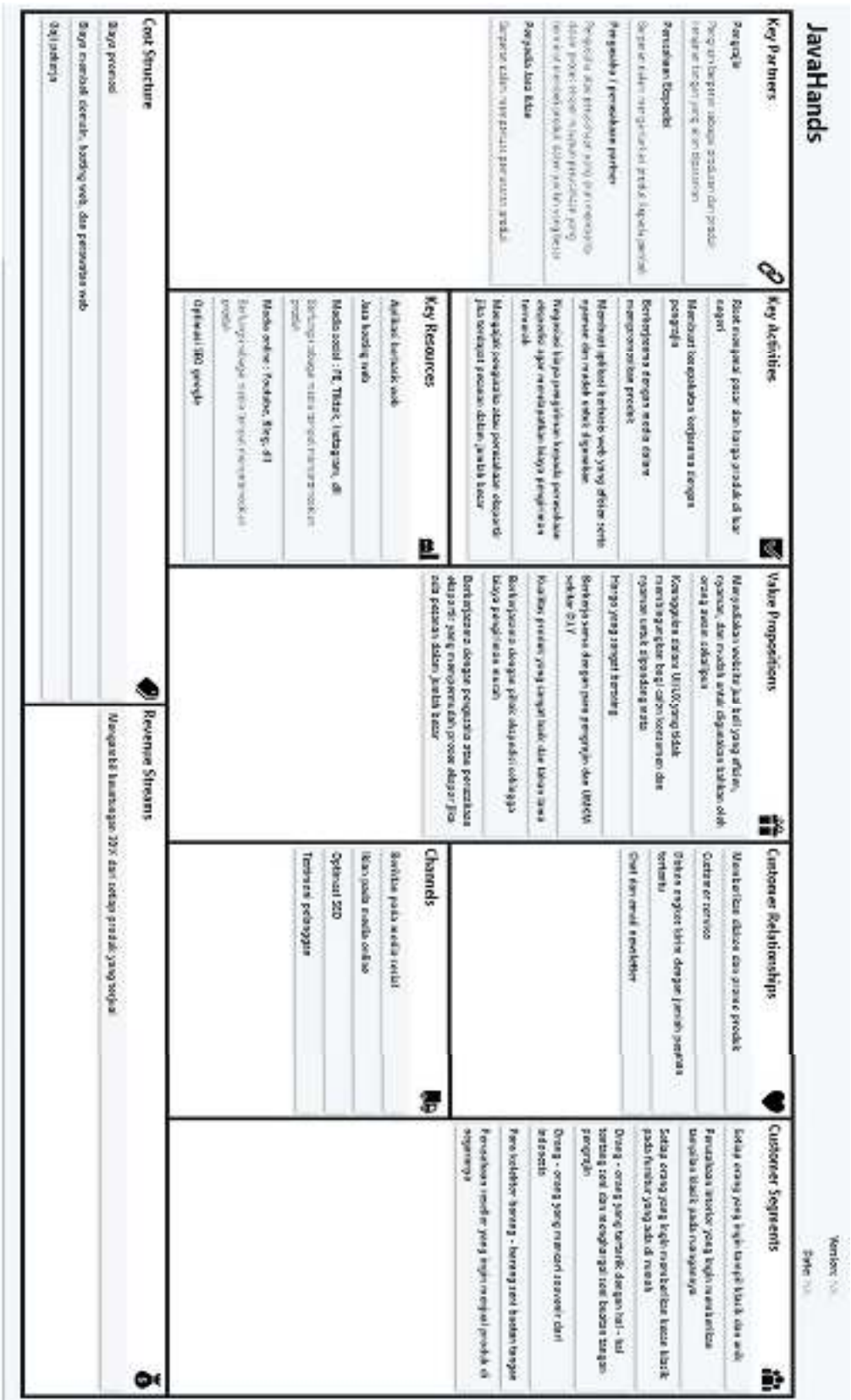
Perancangan ide bisnis JavaHands memiliki value proportions yang bertujuan untuk menyediakan website jual/beli kerajinan tangan yang ramah digunakan untuk semua orang. Selain itu juga bekerjasama dengan pengrajin kerajinan tangan Yogyakarta agar membantu meningkatkan kesejahteraan mereka. Serta, memasang harga yang bisa bersaing namun kualitas produknya sangat baik dan tahan lama.

c. Channels

Channels yang terdapat dalam perancangan ide bisnis JavaHands adalah melakukan iklan di media sosial dan media online. Search Engine Optimization (SEO) juga dilakukan agar bisa menarik lebih banyak orang lagi ke JavaHands. Iklan akan dilakukan di media sosial Facebook dikarenakan berdasarkan data penggunaan sosial media di Indonesia, 75,03% dikuasai oleh Facebook. Sembari melakukan promosi di Facebook, bisa juga dilakukan promosi di Instagram. Karena iklan di Instagram berasal dari Facebook. Jadi bisa dilakukan secara bersamaan.

d. Customer Relationship

Penyediaan diskon dan promo produk merupakan kegiatan yang dilakukan didalam customer relationship untuk menarik minat pengguna. Dan penyediaan potongan ongkos kirim pada saat pembelian dengan jumlah yang banyak. Diskon dan promo yang akan dilakukan nanti akan disesuaikan dengan minat dari pengguna itu sendiri. Barang-barang yang kurang diminati nantinya akan diberikan potongan harga, agar bisa menarik minat dari pengguna.



Gambar 4.2 Business Model Canvas JavaHands

e. Revenue Streams

Pemasukan ide bisnis JavaHands didapatkan dari pengambilan keuntungan 30% dari setiap penjualan produk. 30% tersebut akan dimasukkan kedalam keuntungan, sementara untuk 50% dari keuntungan produk tersebut diberikan lagi kepada pengrajin kayu. 20% sisanya akan dialokasikan untuk kebutuhan operasional JavaHands.

f. Key Resource

Sumber daya yang dibutuhkan dalam ide bisnis JavaHands adalah website JavaHands, media sosial, server, dan database untuk menjalankan website ide bisnis JavaHands. Website JavaHands dibutuhkan untuk penjualan dari ide bisnis yang telah dicanangkan. Sementara media sosial JavaHands akan digunakan untuk melakukan promosi untuk meningkatkan kesadaran calon pengguna terhadap website JavaHands. Database berguna untuk menyimpan data produk, data pengguna (alamat dan detail pembayaran).

g. Key Activities

Pada bagian ini yang dilakukan adalah riset mengenai pasar dan harga produk di luar negeri. Ini juga bertujuan untuk mengetahui harga produk yang akan dijual didalam JavaHands, agar harganya bisa bersaing namun tetap mendapatkan keuntungan yang maksimal. Kemudian dilakukan kerja sama dengan pengrajin sehingga bisa menyediakan produk-produk kerajinan tangan didalam website ide bisnis JavaHands. Mencapai kesepakatan bersama pihak ekspedisi yang nantinya akan mengirimkan produk yang dipesan pelanggan sesuai dengan alamatnya juga dilakukan.

h. Key Partners

Kerjasama yang dilakukan ide bisnis JavaHands adalah dengan pengrajin kerajinan tangan di Yogyakarta, perusahaan ekspedisi, dan penyedia jasa iklan untuk mengiklankan ide bisnis JavaHands. Bentuk kerjasama dengan kerajinan tangan adalah mencapai kesepakatan agar para pengrajin kerajinan tangan tersebut mau menjual produknya di JavaHands. Kerjasama dengan perusahaan ekspedisi dilakukan dengan tujuan untuk meminimalisir pengeluaran di bagian ongkos kirim barang. Sementara untuk kerjasama dengan jasa penyedia iklan dilakukan untuk mencari partner yang menguasai dalam bidang promosi di media sosial agar promosi dari JavaHands bisa lebih maksimal.

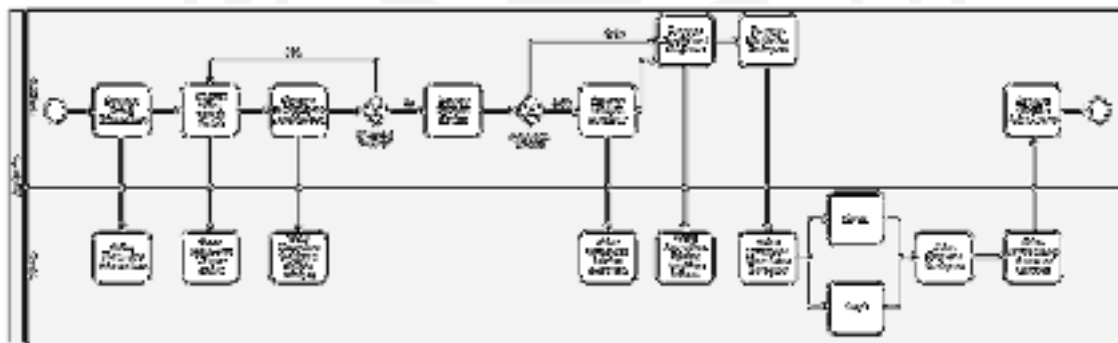
i. Cost Structure

Pengeluaran yang akan ada dalam ide bisnis JavaHands terbagi dalam beberapa biaya. Yaitu biaya promosi, penggunaan dan maintenance server, dan gaji pekerja. Biaya promosi digunakan untuk melakukan promosi seperti iklan di media sosial. Biaya

penggunaan dan maintenance server dilakukan untuk menunjang proses operasional dari website JavaHands.

4.2.2 Business Process Model Notation (Diagram BPMN)

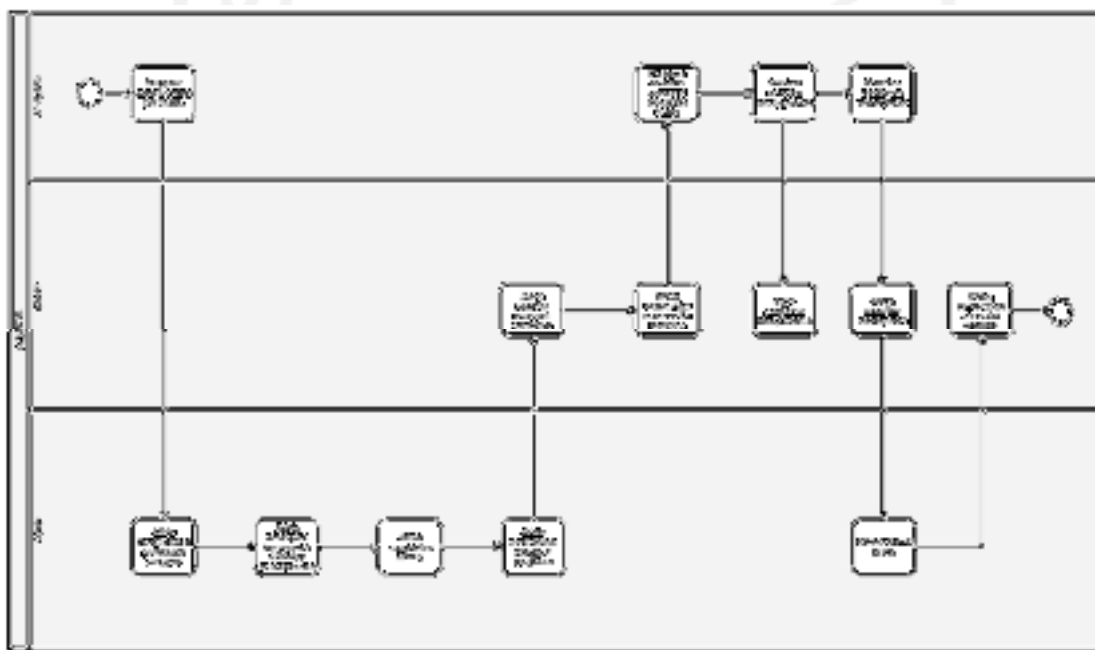
Business Process Model and Notation (BPMN) berguna sebagai notasi yang bisa dimengerti oleh semua pengguna bisnis, baik untuk analis bisnis yang membuat draf awal untuk proses bisnisnya, untuk pengembang teknis yang bertugas untuk mengimplementasikan teknologi kedalam bisnis tersebut, sampai kepada orang-orang bisnis yang akan mengelola dan mengawasi proses bisnis tersebut (White, 2004). BPMN memiliki 3 versi, yaitu versi 1.0 yang dirilis pada bulan Mei 2004, kemudian versi 1.1 (OMG, 2008), dan versi terkini yaitu BPMN 2.0 pada tahun 2011 (OMG, 2011). BPMN adalah standar yang digunakan untuk pemodelan proses bisnis yang sangat umum digunakan, dikarenakan sangat ekspresif, model yang didefinisikan dengan baik, serta kemungkinan integrasi alur kerja (Hassen et al., 2017).



Gambar 4.3 Diagram Business Process Model Notation JavaHands

Dalam membuat diagram business process model notation (BPMN), ide bisnis JavaHands menggunakan situs demo.bpmn.io untuk membuat diagram BPMN. Pada Gambar 4.3 dijelaskan bagaimana alur proses bisnis yang dilakukan dalam ide bisnis JavaHands. Terdapat 2 swimlanes yaitu pengguna dan sistem. Langkah pertama yang dilakukan pelanggan adalah membuka halaman JavaHands, sistem akan menampilkan halaman home. Kemudian ketika pengguna melihat halaman produk, sistem akan menampilkan halaman yang sesuai. Pengguna bisa melihat berbagai macam produk yang tersedia pada JavaHands. Saat pelanggan telah menemukan produk yang mereka inginkan, produk tersebut akan dipilih dan sistem akan memasukkan produk tersebut ke dalam keranjang. Kemudian terdapat percabangan kondisional, dimana jika pelanggan masih ingin membeli produk lainnya, pengguna akan

kembali ke halaman produk. Jika tidak, pengguna akan melakukan checkout. Disini terdapat percabangan lagi dimana kondisinya pengguna sudah terdaftar atau belum. Karena untuk melakukan checkout pengguna harus terdaftar/login terlebih dahulu kedalam JavaHands. Jika pengguna belum melakukan pendaftaran, pengguna akan melakukan pendaftaran terlebih dahulu. Sistem akan menampilkan halaman pendaftaran. Jika sudah, pengguna akan mengisi alamat pengiriman dimana sistem akan menampilkan halaman pengisian alamat pengiriman. Setelah halaman pengiriman diisi, pengguna akan memilih metode pembayaran, dimana sistem menampilkan 2 metode pembayaran, yaitu midtrans dan PayPal.



Gambar 4.4 Diagram Business Model Notation Tracking JavaHands

Kemudian pembayaran akan diproses oleh sistem, dan membuatkan rekapitulasi pemesanan yang dilakukan pengguna. Rekap tersebut kemudian akan ditampilkan kepada pengguna di website JavaHands. Transaksi yang telah dilakukan pelanggan akan dikonfirmasi oleh admin, yang kemudian mengirimkan barang pelanggan dan menambahkan nomor resi pengiriman kedalam sistem. Pelanggan bisa melihat status pengirimannya melalui nomor resi tersebut, disitus jasa pengirimannya masing- masing.

Sementara untuk Gambar 4.4 menjelaskan bagaimana alur pengiriman barang dari ide bisnis JavaHands ini. Setelah pemesanan yang dilakukan pengguna selesai, pesanan tersebut akan masuk ke dalam dashboard admin yang menampilkan segala pesanan. Dilakukan

konfirmasi pembayaran kemudian admin akan mengirim barang tersebut sesuai dengan alamat pengguna yang sudah tertera didalam pesanan tersebut. Setelah barang dikirim, resi pengirim akan di update kedalam rekap pemesanan. Dengan ini pengguna bisa melihat status pengirimannya secara mandiri.

4.3 Prototype

JavaHands merupakan website bidang e-commerce yang terfokus kepada penjualan kerajinan tangan Indonesia ke mancanegara. Rancangan prototype ini dibuat berdasarkan observasi yang telah dilakukan. Prototype ini kemudian digunakan oleh calon pengguna untuk mencari feedback yang sekiranya bisa meningkatkan kinerja dari JavaHands sendiri. Berikut hasil desain antarmuka rancangan prototype dari ide bisnis JavaHands.

Gambar 4.5, 4.6, 4.7, dan 4.8 merupakan purwarupa dari website JavaHands. Dimana JavaHands memiliki 4 halaman utama yaitu :

a. Halaman Home

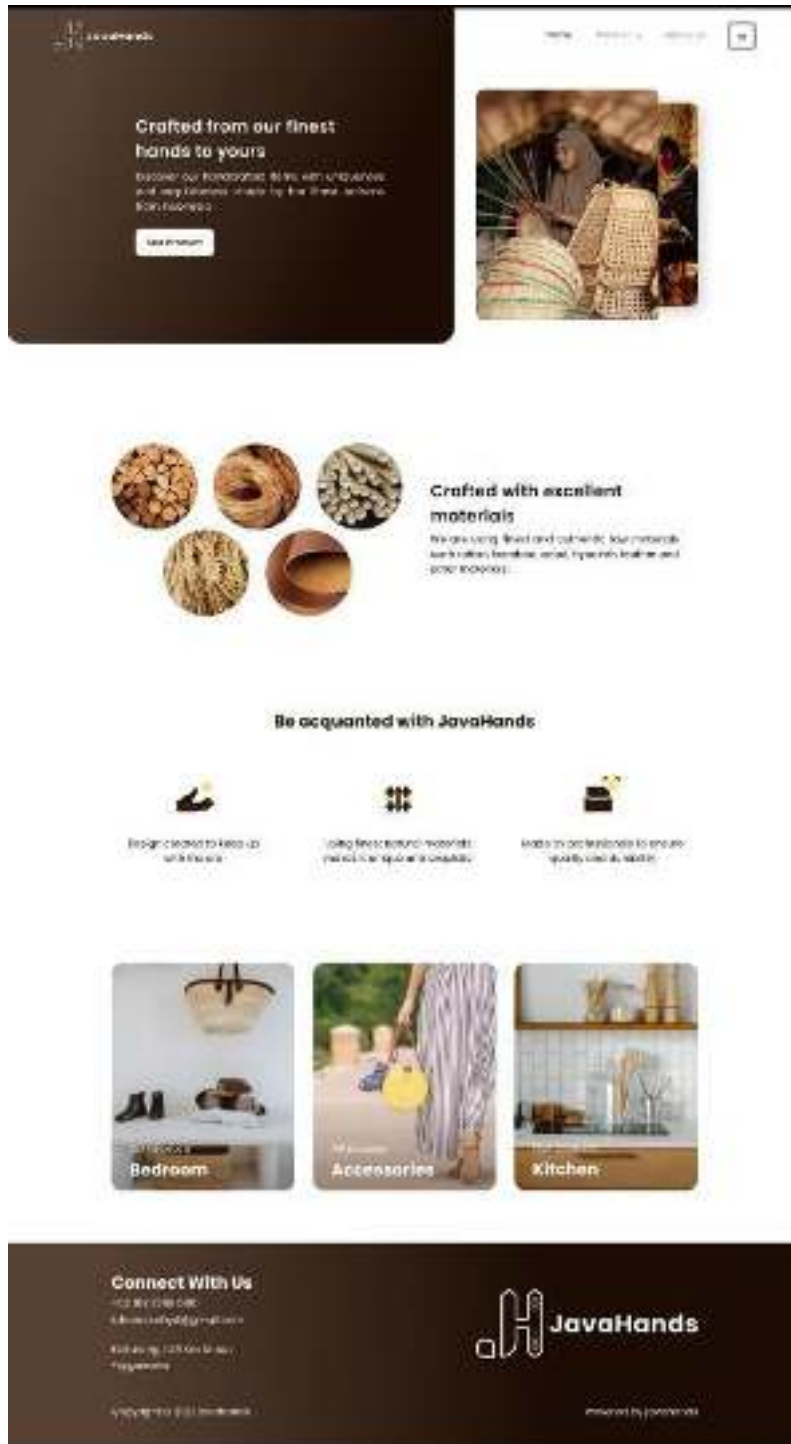
Pada halaman ini ditampilkan beberapa gambar produk yang tersedia di website JavaHands. Selain itu ada pilihan "See Products" untuk melihat produk-produk lain yang ada di JavaHands. Terdapat juga beberapa pilihan kategori produk yang ada di website JavaHands. Dan penjelasan tentang bahan yang digunakan produk-produk yang dijual pada JavaHands.

b. Halaman Products

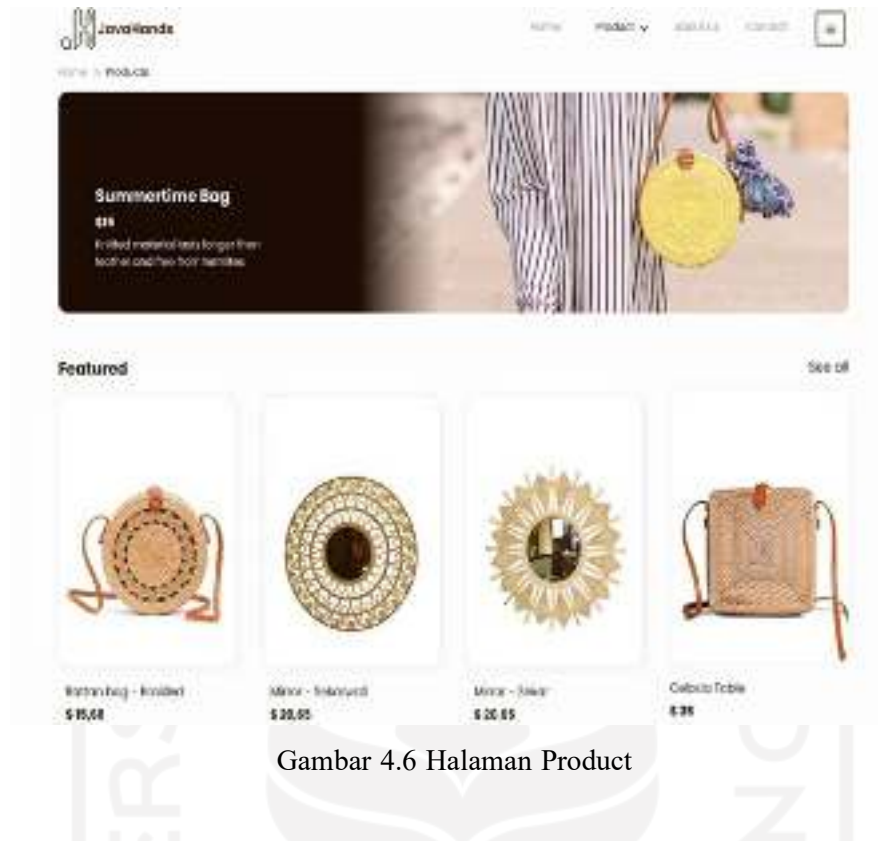
Ditampilkan beberapa produk yang paling sering dibeli pada bagian "Featured". Terdapat juga pilihan "See all" yang bisa mengantarkan pengguna kepada seluruh kategori dan produk yang tersedia pada website JavaHands. 4 Barang didalam bagiran "Featured" adalah barang best seller dari website JavaHands.

c. Halaman Products Categories

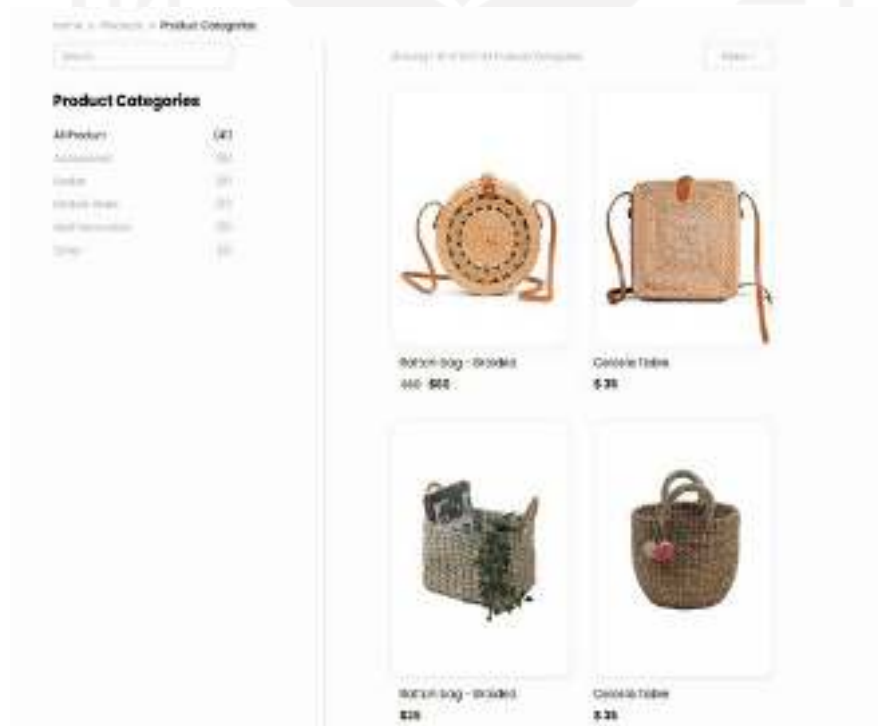
Halaman Products Categories menampilkan seluruh produk yang tersedia di website JavaHands. Terdapat juga pengelompokan berdasarkan kategori seperti Accessories, basket, kitchen ware, wall decoration, dan others yang memudahkan pengguna untuk mencari produk sesuai yang mereka cari. Seluruh produk yang tersedia pada website JavaHands tersedia pada bagian "All Products".



Gambar 4.5 Halaman Awal JavaHands



Gambar 4.6 Halaman Product



Gambar 4.7 Halaman Product Categories

About Us

We were born in a special province that rich in culture, D.I. Yogyakarta, Indonesia, which is located on the island of Java. JavaHands is made to connect Indonesian handicraft artisan to world. JavaHands is dedicated to bringing the purity of Javaneese cultural craftsmanship to the world. Our product is are obtained directly from the artisan to improve their life.



Our Story

JavaHands was founded in Yogyakarta, Indonesia. This is to be sure to make the best value. We make the best choice to have artisan in Yogyakarta as they a high cultural value.

The idea of JavaHands began during the pandemic which made sales of handmade is to stop that just you to the closure of some attractive and export restriction. Many people also rely on digital doesn't and/or go difficulties in their lives. We here to help them to grow their lives by our help them to global market.

JavaHands is more than a company. We're processing the make to market movement in Yogyakarta by trying to connecting between market and artisan of handicraft in Yogyakarta.

Our value is to be business of the unity, putting our attention first. That means you can find the every products you bought here we direct support the life and community of the artisan in Yogyakarta.



Built On Quality

All of our handmade products that made by our artisans are using authentic the materials like cotton, natural fiber, and other materials. You won't find anything in our products. These materials are crafted from scratch until it becomes a product that is ready for sale.

Our Artisans are professional and they experienced in their field. That means you can trust that every handmade purchase you bought from us have the quality. Every products that we sell, it made by a human being and comes with its own character and story to tell.



Our Legality

JavaHands is a business that operates under the auspices of the legal company **PT. APFA Nusantara Global** which is very experienced company in the field of exporting commodities from Indonesia. Don't be afraid to contact with us. We guarantee 100% of your safe and comfort to proceed with us.



Impact to Community

To our employees that involved in this business, they are the reason why our company stands for. We are trying to help improve their life by connecting their products to the world. You can trust that every products you bought from us, directly supports the life and community of the artisan in Yogyakarta.

JavaHands want to preserve the craft tradition and create opportunity for our artisan by bringing their products and stories to the world through long-term fair trading relationship.

Thank you for reading our story

Gambar 4.8 Halaman About Us

d. Halaman About Us

Halaman ini berisi tentang cerita dan awal mula kenapa JavaHands terbentuk. Terdapat juga foto tentang kualitas bahan yang digunakan produk di website JavaHands. Selain itu, terdapat juga tujuan kami yaitu untuk meningkatkan kesejahteraan pengrajin- pengrajin yang ada di Yogyakarta. Dijelaskan juga peran JavaHands untuk meningkatkan nilai ekspor kerajinan tangan Indonesia.

4.4 Feedback

Proses pencarian feedback dilakukan dengan menggunakan cara wawancara tidak terstruktur yang dilakukan secara daring. Responden pada wawancara ini merupakan orang yang berdomisili diluar Indonesia, sehingga cocok dengan target pasar dalam ide bisnis JavaHands. Responden didapatkan dari server Discord yang bernama “WIZ*ONE”. Dari server tersebut didapatkanlah 10 orang yang bersedia untuk diwawancarai. Responden terdiri dari masing-masing satu orang yang berasal dari Amerika Serikat, Swedia, Kanada, Jerman, dan Australia. Dua orang berasal dari Malaysia dan tiga orang lainnya berasal dari Singapura.

Kemudian, para responden ditanyakan tentang pengetahuannya mengenai kerajinan tangan dari Indonesia. Selanjutnya jika responden menjawab tidak, maka akan ditanyakan apakah responden mengetahui website e-commerce yang hanya menjual 1 tipe jenis barang saja. Kemudian, responden diceritakan tentang ide bisnis JavaHands. Dijelaskan tentang apa itu JavaHands dan apa tujuan dari ide bisnis JavaHands ini. Lalu, 10 orang tadi kemudian diminta untuk mencoba prototype JavaHands yang telah dibuat oleh Hipster. Setelah itu ditanyakan feedback yang bisa diberikan kepada JavaHands. Kemudian pertanyaan terakhir adalah, apakah perlu direalisasikan ide bisnis JavaHands ini. Tabel 4.2 menyajikan feedback yang telah didapatkan dari calon pengguna. Tabel 4.3 adalah salah satu contoh feedback secara keseluruhan. Feedback lain terdapat pada lampiran.

Hasil testing yang dilakukan mendapatkan beberapa feedback. Yaitu, penambahan fitur live chat untuk membantu pengguna dalam berbelanja, penambahan nilai review pada halaman products, penambahan terms of service dan ketentuan refund dan reclaim barang saat melakukan checkout. Perlunya dinaikkan harga dari barang-barang yang ada juga menjadi feedback yang didapatkan dalam tahapan ini, dikarenakan harga yang ditampilkan di website lebih rendah daripada harga yang ada di luar negeri, terutama wall decoration. Feedback lainnya berbicara tentang perlunya login untuk checkout agar transaksi lebih aman. Di halaman product bisa ditambahkan slide, agar barang yang dipromosikan bisa beranekaragam.

Penambahan slide foto di halaman home agar lebih bervariasi. Terdapat feedback yang berintikan mengubah atau menambah desain tampilan agar lebih kelihatan jelas dari Indonesia. Terakhir feedback yang diterima adalah untuk menambah foto produk sehingga nanti menjadi lebih dari satu.

Tabel 4.2 *Feedback* Calon Pengguna

No	Inisial (Asal Negara)	Hasil
1	F (Malaysia)	Kalau bisa ditambahkan fitur <i>live chat</i> , untuk membantu pengguna jika misalkebingungan.
2	P (Singapura)	Review dari masing-masing produk ditampilkan di halaman <i>products</i> . Penambahan <i>Terms of Service</i> dan ketentuan <i>Refund</i> dan <i>Reclaim</i> barang
3	A (Amerika Serikat)	Harga beberapa barang masih bisa dinaikkan. Apalagi untuk kerajinan tangan, biasanya harganya lebih tinggi. Terutama dekorasi dinding.
4	S (Swedia)	Biar lebih aman, harus buat akun terlebih dahulu. Jadi buat checkout/masuk keranjang harus login.
5	D (Kanada)	Halaman <i>product</i> bisa ditambah slide. Diatas <i>featured</i> . Jarak antara garis description dalam product detail terlalu dekat. Rating review diposisikan diatas biar pengunjung bisa langsung melihat.
6	U (Jerman)	Di halaman home, ditambahkan slide foto lainnya. Jadi bisa ada gambaran. Bagian bedroom, accessories, kitchen bisa ditambahkan animasi.
7	O (Singapura)	Desain perhalaman bisa dibedain agar tidak repetitif dan terlihat lebih fresh. Lebih menambah nuansa “Indonesia” dalam desain website.
8	H (Malaysia)	Harusnya ada ciri-ciri khusus dari Indonesia di JavaHands, agar menunjukkan dari Indonesianya.
9	G (Singapura)	Jaminan keamanan untuk barangnya. Karena barang juga agak rentan. Pengembalian/penggantian barang. Perlu adanya tempat untuk interaksi langsung dari kustomer dengan admin. Bisa kolom chat, atau customer service.
10	M (Australia)	Untuk foto produk tidak hanya satu, kualitas foto produk sudah bagus. Tapi kalau bisa ditambah satu atau dua foto lainnya.

Tabel 4.3 Salah satu contoh *Feedback* Calon Pengguna

F, Umur 22, Laki-laki, Malaysia		
1	Apakah mengetahui tentang kerajinan tangan dari Indonesia?	Sedikit
2	Apakah mengetahui tentang website e-commerce yang menjual barang tertentu?	Tidak tau
3	Dari mana anda mengetahui website tersebut?	Sosial media
4	Menurut anda, apa kelebihan dan kekurangan dari website JavaHands?	Simple, tidak membingungkan ketika memesan atau membeli sesuatu. Secara tampilan, minimalisnya masuk banget, mudahin konsumen dalam membaca sesuatu. Reviewnya juga membantu. Karna masih prototype, jadi pengen nambah barang atau catatan pas mesen barangnya belum ada.
5	Adakah feedback yang bisa anda berikan untuk website JavaHands?	Harapannya ada live chat, supaya nanti bisa membantu pembeli dalam proses memesan.
6	Apakah perlu website ini direalisasikan? Kenapa?	Perlu, karena membantu pengrajin lokal untuk mencari pasar baru.
7	Jika anda menggunakan website ini, apakah anda akan merasa aman? Jika tidak kenapa?	Secara pembayaran sudah aman dan terpercaya karena menggunakan paypal/mastercard, kalau pengiriman, lebih kearah mahalannya ongkos kirim dibanding barangnya. Untuk keamanan merasa aman karena vendor pengiriman sudah terpercaya

4.5 Analisis Komersial

Analisis komersial bertujuan untuk mengetahui nilai bisnis dari data dan informasi dari suatu aktifitas. Saat pengembangan ide bisnis dilakukan analisis komersial sangat dibutuhkan untuk mengetahui apakah aplikasi yang dibuat memiliki nilai jual dan digunakan masyarakat. Pada saat pengembangan ide bisnis JavaHands, nilai jual dari JavaHands dicari menggunakan observasi data ekspor kerajinan tangan Indonesia dan wawancara pada saat testing. Para calon pengguna ditanyakan, apakah JavaHands perlu direalisasikan? Semua calon pengguna menjawab JavaHands perlu direalisasikan karena ada pasar untuk kerajinan tangan. Terutama diluar negeri. Sebagian besar dari calon pengguna menyatakan website JavaHands perlu untuk

direalisasikan karena dianggap mempermudah calon pengguna untuk membeli kerajinan tangan Indonesia yang beraneka ragam. Dan juga untuk membantu pengrajin lokal yang ada di Yogyakarta untuk menemukan pasar baru serta menjadi lebih sejahtera.

Berikut ini beberapa alasan dari hasil wawancara, bahwa website JavaHands layak untuk dikembangkan :

- a. Website JavaHands layak dikembangkan karena akan membantu pengrajin yang ada di Yogyakarta dan meningkatkan nilai ekspor kerajinan tangan dari Indonesia.
- b. Website JavaHands memiliki pasar yang cukup menjanjikan karena minat kerajinan tangan pada umumnya diluar negeri cukup besar.
- c. Website JavaHands menyediakan produk dengan berbagai kategori, sehingga sangat banyak pilihan yang bisa dipilih. JavaHands juga memiliki sistem pembayaran yang terpercaya (melalui Mastercard dan Paypal). Dan adanya bukti nomor resi pengiriman sehingga pengguna tahu barangnya sudah sampai dimana.
- d. Website JavaHands memiliki tampilan yang easy-to-use dan unik. Sehingga pengguna yang belum memiliki pengalaman memesan pun bisa melakukan pemesanan dengan mudah.
- e. Website JavaHands dapat membantu pengrajin kerajinan tangan yang ada di Yogyakarta untuk menemukan pasar baru di luar negeri.
- f. Website JavaHands mendapatkan income 30% dari masing-masing penjualan produk yang tersedia didalam website JavaHands.
- g. 20% dari penjualan produk, akan digunakan untuk merawat website JavaHands itu sendiri.
- h. Sementara sisa 50% dari penjualan akan diberikan kepada pengrajin kayu yang produknya terjual.
- i. Pengrajin mendapatkan keuntungan dari hasil penjualan produk website JavaHands.
- j. Pengrajin tidak perlu mengurus pengiriman barang karena pengiriman barang akan dilakukan oleh pihak JavaHands.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Membangun startup memerlukan ide bisnis yang disertai dengan tahapan dalam membangun ide bisnis tersebut. Saat membangun ide bisnis JavaHands digunakan pendekatan lean startup. Tujuan menggunakan pendekatan ini adalah, untuk mengurangi waktu pembangunan startup yang notabene memakan waktu yang lama. Hasil akhirnya nanti juga sesuai dengan keinginan dan kebutuhan pengguna karena tahapan lean startup dilakukan berulang-ulang.

Hasil dari pendekatan lean startup berupa validasi pasar yang dilakukan dengan observasi data-data ekspor yang telah dilakukan Indonesia dalam komoditas kerajinan tangan. Dari data ekspor tersebut dapat disimpulkan bahwa nilai ekspor komoditas kerajinan tangan masih terpusat kepada satu negara dan masih sangat bisa dimaksimalkan. Dengan data yang sudah didapatkan, ide bisnis JavaHands dianggap layak dan perlu untuk dikembangkan. Hasil pengembangan dari ide bisnis JavaHands adalah pembuatan purwarupa. Purwarupa tersebut digunakan untuk mencari feedback dari calon pengguna. Feedback tersebut kemudian digunakan untuk meningkatkan kualitas dari ide bisnis JavaHands.

Pendekatan lean startup dianggap sukses saat digunakan untuk membuat dan mengetahui proses bisnis dalam ide bisnis JavaHands. Karena telah dapat diketahui proses- proses bisnis apa saja yang perlu dilakukan dalam membuat startup. Lean startup juga sangat cocok digunakan karena memakan waktu yang lebih singkat dibanding pendekatan lainnya. Siklus build, measure, dan learn sangat berguna untuk terus meningkatkan kualitas produk akhir agar sesuai dengan keinginan dan kebutuhan dari calon pelanggan.

5.2 Saran

Harapannya dalam pembangunan ide bisnis JavaHands, tidak hanya berbasis website, tapi juga di mobile. Dan juga adanya pilihan berbagai bahasa, sehingga jangkauannya nanti lebih luas lagi. Feedback yang didapatkan sebelumnya, harapannya bisa diimplementasikan di produk akhir, agar sesuai dengan kemauan pengguna yang telah mencoba JavaHands.

DAFTAR PUSTAKA

- Business Process Model and Notation (BPMN). (2010). www.omg.org/issues/.
- Boediono. 2001. *Ekonomi Makro. Edisi Keempat*. Yogyakarta: BPFE.
- Chika, P., & Ilegbinosa, A. (2012). The Impact of Macroeconomic Variables on Non-Oil Exports Performance in Nigeria, 1986-2010. *LWATI: A Journal of Contemporary Research*, 9(1), 1–17.
- Dewobroto, W. S., & Marie, I. A. (2020). Lean Startup Approach on Product Design and Manufacture Facility Planning in Uncertain Business Climate. *IOP Conference Series: Materials Science and Engineering*, 847(1). <https://doi.org/10.1088/1757-899X/847/1/012083>
- Ghezzi, A. (2019). Digital startups and the adoption and implementation of Lean Startup Approaches: Effectuation, Bricolage and Opportunity Creation in practice. *Technological Forecasting and Social Change*, 146, 945–960. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2018.09.017>
- Gustafsson, A., & Qvillberg, J. (2012). Implementing Lean Startup Methodology-An Evaluation.
- Hassen, M. ben, Keskes, M., Turki, M., & Gargouri, F. (2017). BPMN4KM: Design and Implementation of a BPMN Extension for Modeling the Knowledge Perspective of Sensitive Business Processes. *Procedia Computer Science*, 121, 1119–1134. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2017.12.121>
- Besant, Henisha. (2016). The Journey of Brainstorming. <https://www.regent.edu/journal/journal-of-transformative-innovation/the-history-of-brainstorming-alex-osborn/>
- Išoraite, M., & Miniatiene, N. (2018). *Electronic Commerce: Theory and Practice*. 2(2), 73–79. <https://doi.org/10.5281/zenodo.1258437>
- Kabugumila, M. S., Lushakuzi, S., & Mtui, J. E. (2016). E-Commerce: An Overview of Adoption and Its Effective Implementation. In *International Journal of Business and Social Science* (Vol. 7, Issue 4). www.ijbssnet.com
- Khan, A. G. (2016). *Electronic Commerce: A Study on Benefits and Challenges in an Emerging Economy*. Type: Double Blind Peer Reviewed International Research Journal Publisher: Global Journals Inc, 16.

- Kim, Y.-H., Park, S.-W., & Sawng, Y.-W. (2016). Improving new product development (NPD) process by analyzing failure cases. *Asia Pacific Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 10(1), 134–150. <https://doi.org/10.1108/apjie-12-2016-002>
- Manajemen Bisnis, J., Menghadapi Persaingan Bisnis Barbershop Tuti Wediawati, D., & Fitria Rahmayani, E. (2021). Implementasi Lean Canvas Pada Startup. 18(1). <http://journal.undiknas.ac.id/index.php/magister-manajemen/>
- Nirwan, M. D., & Dhewanto, W. (2015). Barriers in Implementing the Lean Startup Methodology in Indonesia – Case Study of B2B Startup. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 169, 23–30. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.01.282>
- OMG (2008) BPMN v1.1 specification. Technical report, OMG. <https://www.omg.org/>. <https://www.omg.org/spec/BPMN/1.1/>.
- OMG (2011) Business process model and notation (BPMN 2.0) <https://omg.org/spec/BPMN/2.0>
- TradeMap (2015). List of importing markets for a product exported by Indonesia. ITC calculations based on UN COMTRADE statistics until January, 2015. https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?
- Salamzadeh, A. (2015). Startup Companies: Life Cycle and Challenges. <https://doi.org/10.13140/RG.2.1.3624.8167>
- Volkova, T., & Jākobsone, I. (2016). Design thinking as a business tool to ensure continuous value generation. *Intellectual Economics*, 10(1), 63–69. <https://doi.org/10.1016/j.intele.2016.06.003>
- White, S. A. (2004). Introduction to BPMN. www.bptrends.com
- Zipa, Mutia Mernisiola (2021). Penerapan Pendekatan Lean Startup Pada Aplikasi EVORIA.

LAMPIRAN

P, Umur 28, Laki-laki, Singapura		
1	Apakah mengetahui tentang kerajinan tangan dari Indonesia?	Tahu
2	Apakah mengetahui tentang website e-commerce yang menjual barang tertentu?	Tahu, pernah ketemu tapi lupa namanya
3	Dari mana anda mengetahui website tersebut?	Dari Instagram
4	Menurut anda, apa kelebihan dan kekurangan dari website JavaHands?	Tampilannya bagus, dan cukup enak dipandang. Kekurangan, Login tidak perlu satu halaman dengan cart (keranjang), begitu juga dengan register.
5	Adakah feedback yang bisa anda berikan untuk website JavaHands?	Rating masing-masing produk sebaiknya ditampilkan di halaman produk, tidak ada saat produk tersebut ditekan.
6	Apakah perlu website ini direalisasikan? Kenapa?	Perlu, karena dapat membantu pengrajin-pengrajin yang kesulitan menjual kerajinannya pada saat pandemi.
7	Jika anda menggunakan website ini, apakah anda akan merasa aman? Jika tidak kenapa?	Cukup merasa aman, tapi bisa lebih ditingkatkan jika ada Terms of Service yang jelas dan proses refund dan return barang yang jelas.

S, Usia 22, Perempuan, Swedia		
1	Apakah mengetahui tentang kerajinan tangan dari Indonesia?	Tahu
2	Apakah mengetahui tentang website e-commerce yang menjual barang tertentu?	Kurang tahu, tahunya hanya e-commerce
3	Dari mana anda mengetahui website tersebut?	Sosial media
4	Menurut anda, apa kelebihan dan kekurangan dari website JavaHands?	Kelebihan, Fiturnya udah lengkap, home, penjelasan produk, kategori juga menggampangkan pengguna. Kontak juga disediakan karna penting. UI/UX nya bagus. Kekurangan, mungkin penambahan opsi jasa ekspedisi.
5	Adakah feedback yang bisa anda berikan untuk website JavaHands?	Biar lebih aman, harus buat akun terlebih dahulu. Jadi buat checkout/ masuk keranjang harus login.
6	Apakah perlu website ini direalisasikan? Kenapa?	Perlu direalisasikan, agar meningkatkan awareness kerajinan tangan Indonesia di kenal oleh orang-orang luar Indonesia.
7	Jika anda menggunakan website ini, apakah anda akan merasa aman? Jika tidak kenapa?	Merasa aman. Karena situs terlihat terpercaya.

A, 19, perempuan, Amerika Serikat		
1	Apakah mengetahui tentang kerajinan tangan dari Indonesia?	Tidak, tapi pernah melihat sebelumnya
2	Apakah mengetahui tentang website e-commerce yang menjual barang tertentu?	Tahu, yang menjual lagu/musik.
3	Dari mana anda mengetahui website tersebut?	Media sosial
4	Menurut anda, apa kelebihan dan kekurangan dari website JavaHands?	Kelebihan, memiliki design yang bagus dan menarik Kekurangan, tidak terlalu ramah dengan user mobile
5	Adakah feedback yang bisa anda berikan untuk website JavaHands?	Harga beberapa barang masih bisa dinaikkan. Apalagi untuk kerajinan tangan, biasanya harganya lebih tinggi. Terutama dekorasi dinding. Dan biasanya orang dengan ekonomi menengah keatas yang membeli kerajinan kayu untuk rumahnya.
6	Apakah perlu website ini direalisasikan? Kenapa?	Iya, karena harusnya masih ada pasar untuk kerajinan tangan ini. Cuma masalah pengiriman tetap harus dipikirkan lagi.
7	Jika anda menggunakan website ini, apakah anda akan merasa aman? Jika tidak kenapa?	Iya, jika ada opsi pembayaran paypal dan https digital certificate tetap diupdate.

D, 22 tahun, Laki-laki, Kanada		
1	Apakah mengetahui tentang kerajinan tangan dari Indonesia?	Tau, hanya pernah dengar saja
2	Apakah mengetahui tentang website e-commerce yang menjual barang tertentu?	Tau, yang menjual pakaian namun websitenya tidak ingat
3	Dari mana anda mengetahui website tersebut?	Sosial Media
4	Menurut anda, apa kelebihan dan kekurangan dari website JavaHands?	<i>Easy to use, ui nya clean.</i> Kekurangan buat tanda diskon ngga ada penanda tambahannya, hanya harganya dicoret.
5	Adakah feedback yang bisa anda berikan untuk website JavaHands?	Halaman product bisa ditambah slide gitu. Diatas featured. Jarak antara garis <i>description</i> dalam <i>product</i> detail terlalu dekat. <i>Rating review</i> diposisikan diatas biar pengunjung bisa langsung melihat.
6	Apakah perlu website ini direalisasikan? Kenapa?	Perlu, untuk membantu pengrajin-pengrajin lokal. Biar makin banyak yang tahu tentang keunikan produk kerajinan tangan Indonesia.
7	Jika anda menggunakan website ini, apakah anda akan merasa aman? Jika tidak kenapa?	Aman karena pembayaran sudah terpercaya dengan paypal dan kartu kredit.

U, 23 tahun, Perempuan, Jerman		
1	Apakah mengetahui tentang kerajinan tangan dari Indonesia?	Tahu, pernah dengar
2	Apakah mengetahui tentang website e-commerce yang menjual barang tertentu?	Tahu, situsnya berjualan <i>makeup</i>
3	Dari mana anda mengetahui website tersebut?	Dari Youtube
4	Menurut anda, apa kelebihan dan kekurangan dari website JavaHands?	Tampilannya bagus, <i>preview</i> barangnya juga bagus, di bagian <i>about us</i> juga sangat menceritakan. <i>Easy-to-use</i> juga karena alurnya simple. Karena masih <i>prototype</i> , jadi belum terlalu kerasa <i>experience</i> -nya.
5	Adakah <i>feedback</i> yang bisa anda berikan untuk website JavaHands?	Di halaman home, ditambahkan <i>slide</i> foto lainnya. Jadi bisa ada gambaran. Bagian bedroom, accessories, kitchen bisa ditambahkan animasi.
6	Apakah perlu website ini direalisasikan? Kenapa?	Perlu, karena ini merupakan ide yang bagus, bagus untuk kerajinan Indonesia, bagus juga untuk pengrajin.
7	Jika anda menggunakan website ini, apakah anda akan merasa aman? Jika tidak kenapa?	Belum tau, tergantung review yang ada. Jika review yang ada bagus, baru ngerasa aman buat memakai website.

O, 23 tahun, Laki-laki, Singapura		
1	Apakah mengetahui tentang kerajinan tangan dari Indonesia?	Tidak tahu
2	Apakah mengetahui tentang website e-commerce yang menjual barang tertentu?	Tahu, Zalora yang menjual pakaian
3	Dari mana anda mengetahui website tersebut?	Website (iklan) dan Media Sosial
4	Menurut anda, apa kelebihan dan kekurangan dari website JavaHands?	Kelebihan, tampilan atraktif, simpel, dan lebih mudah dipahami. Kekurangan, template desain cukup dijumpai di website lain. Jadi kesannya repetitif.
5	Adakah <i>feedback</i> yang bisa anda berikan untuk website JavaHands?	Desain perhalaman bisa dibedakan agar tidak repetitif dan terlihat lebih <i>fresh</i> . Lebih menambah nuansa "Indonesia" dalam desain website.
6	Apakah perlu website ini direalisasikan? Kenapa?	Perlu, karna website ini bisa sangat membantu orang-orang yang bergerak dalam industri kerajinan tangan.
7	Jika anda menggunakan website ini, apakah anda akan merasa aman? Jika tidak kenapa?	Merasa aman karena metode pembayaran sesuai standar dan ada bukti resi untuk <i>tracking</i> .

H, 22 tahun, Laki-laki, Malaysia		
1	Apakah mengetahui tentang kerajinan tangan dari Indonesia?	Pernah dengar kerajinan tangan
2	Apakah mengetahui tentang website e-commerce yang menjual barang tertentu?	Tidak tahu
3	Dari mana anda mengetahui website tersebut?	Media Sosial
4	Menurut anda, apa kelebihan dan kekurangan dari website JavaHands?	Kelebihan, website terlihat lengkap, baik dari pembayaran sampai deskripsi produk. Kekurangan, terlalu simpel secara tampilan.
5	Adakah feedback yang bisa anda berikan untuk website JavaHands?	Harusnya ada ciri-ciri khusus dari Indonesia di JavaHands, agar menunjukkan dari Indonesiannya.
6	Apakah perlu website ini direalisasikan? Kenapa?	Perlu direalisasikan, agar pekerja-pekerja kerajinan tangan bisa mengeksport barangnya dan lebih sejahtera.
7	Jika anda menggunakan website ini, apakah anda akan merasa aman? Jika tidak kenapa?	Merasa aman-aman saja, karena ada bukti pembayarannya ada. Karena menggunakan mastercard atau debit.

M, 25 tahun, Laki-laki, Australia		
1	Apakah mengetahui tentang kerajinan tangan dari Indonesia?	Tidak
2	Apakah mengetahui tentang website e-commerce yang menjual barang tertentu?	Tidak tahu menahu
3	Dari mana anda mengetahui website tersebut?	-
4	Menurut anda, apa kelebihan dan kekurangan dari website JavaHands?	Sangat menarik dari segi desain, enak untuk dipandang, dan tidak membosankan jika dilihat terus. Belum bisa di kliknya produk-produk lain, padahal pilihannya banyak sekali
5	Adakah feedback yang bisa anda berikan untuk website JavaHands?	Untuk foto produk tidak hanya satu, kualitas foto produk sudah bagus. Tapi kalau bisa ditambah satu atau dua foto lainnya.
6	Apakah perlu website ini direalisasikan? Kenapa?	Perlu, karena biar lebih banyak orang yang tahu tentang kerajinan tangan dari Indonesia
7	Jika anda menggunakan website ini, apakah anda akan merasa aman? Jika tidak kenapa?	Sudah merasa aman.

G, 27 tahun, Laki-laki, Singapura		
1	Apakah mengetahui tentang kerajinan tangan dari Indonesia?	Tahu, contohnya batik tulis
2	Apakah mengetahui tentang website e-commerce yang menjual barang tertentu?	Tahu, yang bergerak di bidang pertanian
3	Dari mana anda mengetahui website tersebut?	Iklan yang ada di media sosial
4	Menurut anda, apa kelebihan dan kekurangan dari website JavaHands?	Kelebihan, simpel dan <i>clean</i> tampilannya. Pembayaran juga bisa mencakup banyak negara. Kekurangan, dari namanya JavaHands itu harusnya bisa lebih global lagi. Agar bisa merepresentasikan Indonesia. Tampilan <i>home</i> kurang terlalu menarik.
5	Adakah feedback yang bisa anda berikan untuk website JavaHands?	Jaminan keamanan untuk barangnya. Karena barang juga agak rentan. Pengembalian/penggantian barang Perlu adanya tempat untuk interaksi langsung dari kustomer dengan admin. Bisa kolom chat, atau <i>customer service</i> .
6	Apakah perlu website ini direalisasikan? Kenapa?	Perlu, sangat diperlukan karena bisa mendorong dunia kerajinan tangan yang Indonesia lebih dikenal dan lebih maju lagi. Dan untuk penjualan barang dalam kategori khusus itu masih sulit untuk dicari.
7	Jika anda menggunakan website ini, apakah anda akan merasa aman? Jika tidak kenapa?	Belum, karena masih belum adanya ketentuan <i>return</i> barang jika mengalami kerusakan/pecah.