

Prof. Dr. Ir. Indrabayu, S.T., M.T., M.Bus.Sys

Merintis Usaha Digital

Dengan Pendekatan
Business Model Canvas



Merintis Usaha Digital Dengan Pendekatan Business Model

Prof. Dr. Ir. Indrabayu, S.T., M.T., M.Bus.Sys



Merintis Usaha Digital Dengan Pendekatan Business Model

Penulis:

Prof. Dr. Ir. Indrabayu, S.T., M.T., M.Bus.Sys

Editor:

Erik Santoso

Layouter :

Tim Kreatif PRCI

Cover:

Rusli

Cetakan Pertama : Desember 2023

Hak Cipta 2023, pada Penulis. Diterbitkan pertama kali oleh:

**Perkumpulan Rumah Cemerlang Indonesia
ANGGOTA IKAPI JAWA BARAT**

Pondok Karisma Residence Jalan Raflesia VI D.151
Panglayungan, Cipedes Tasikmalaya – 085223186009

Website : www.rcipress.rcipublisher.org

E-mail : rumahcemerlangindonesia@gmail.com

Copyright © 2023 by Perkumpulan Rumah Cemerlang Indonesia
All Right Reserved

- Cet. I – : Perkumpulan Rumah Cemerlang Indonesia, 2023
; 18 x 25cm
ISBN : 978-623-448-768-8

Hak cipta dilindungi undang-undang
Dilarang memperbanyak buku ini dalam bentuk dan dengan
cara apapun tanpa izin tertulis dari penulis dan penerbit

Undang-undang No.19 Tahun 2002 Tentang
Hak Cipta Pasal 72

Undang-undang No.19 Tahun 2002 Tentang Hak Cipta
Pasal 72

Barang siapa dengan sengaja melanggar dan tanpa hak melakukan perbuatan sebagaimana dimaksud dalam pasal ayat (1) atau pasal 49 ayat (1) dan ayat (2) dipidana dengan pidana penjara masing-masing paling sedikit 1 (satu) bulan dan/atau denda paling sedikit Rp.1.000.000,00 (satu juta rupiah), atau pidana penjara paling lama 7 (tujuh) tahun dan/atau denda paling banyak Rp.5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah).

Barang siapa dengan sengaja menyiarkan, memamerkan, mengedarkan, atau menjual kepada umum suatu ciptaan atau barang hasil pelanggaran hak cipta terkait sebagai dimaksud pada ayat (1) dipidana dengan pidana penjara paling lama 5 (lima) tahun dan/atau denda paling banyak Rp.500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah)

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan ke Allah swt, maha sumber dari segala ilmu pengetahuan di semesta ini. Buku referensi yang diilhami dari proyek hibah 5 tahun Sulawesi Economic Development Strategies (SEDS) dari Pemerintah Kanada dan Humber College Toronto akhirnya dapat dikompilasi dan dirampungkan.

Feedback dari hasil Monitoring dan Evaluation yang dilakukan oleh Tim SEDS menunjukkan pentingnya kurikulum dan pendekatan praktis dalam suatu perkuliahan wirausaha. Untuk itulah Business Model Canvas (BMC) digunakan dan telah terbukti efisien dan efektif setelah diterapkan pada mahasiswa di tujuh Universitas Mitra SEDS termasuk Universitas Hasanuddin. Buku ini merupakan pengembangan dari buku sebelumnya “Menjadi Technopreneur dengan Pendekatan Business Model Canvas” dimana dalam buku terbaru ini lebih fokus ke bisnis digital berbeda dengan buku sebelumnya yang mencakup usaha basis teknologi yang lebih luas.

Hal lain yang menjadi highlight dari feedback monitoring adalah kurangnya mahasiswa yang memilih startup di bidang digital. Untuk itu buku ini diharapkan dapat menjadi solusi bagi para calon digitalpreneur sebagai acuan dasar dalam memulai start up nya.

Penulis berharap mendapatkan banyak saran dan masukan dari para pembaca untuk pengembangan buku referensi di bidang wirausaha ini. Semoga bermanfaat bagi para pembaca.

Makassar, Desember 2023

Prof. Dr. Ir. Indrabayu, S.T., M.T., M.Bus.Sys.,

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	I
DAFTAR ISI	II
BAB I <i>ENTREPRENEUR</i>	1
A. Pengertian <i>Entrepreneur</i>	1
B. Menjadi Entrepreneur	2
1. Pastikan Stabilitas Keuangan	3
2. Bangun Keterampilan yang Beragam	4
3. Menyimak berbagai Informasi	4
C. Mengembangkan Semangat <i>Entrepreneurship</i>	8
D. Karakter <i>Entrepreneur</i> Sukses	12
 BAB II <i>DIGITALPRENEUR</i>	 18
A. Pengertian Digitalpreneur	18
B. Entrepreneur dan Digitalpreneur	20
C. Menjadi Digitalpreneur	22
D. Karakter <i>Digitalpreneur</i> Sukses	26
 BAB III MEMULAI <i>START UP</i> DENGAN TIM	 29
A. Membentuk <i>Startup</i>	29
B. Membentuk Tim dengan Tes <i>Brain Color</i>	34
C. Langkah-langkah Memulai <i>Startup</i>	46
1. Mengembangkan Ide	46
2. Mengevaluasi Peluang Pasar	46
3. Mengembangkan <i>Branding</i>	47
4. Menyiapkan <i>Business Plan</i> yang Baik	47
5. Temukan Mentor	48
6. Menentukan Modal dan Cara Mendapatkannya	48
D. Menentukan Peluang Usaha	49
E. Pendanaan dari Investor	50
F. Membuat Business Plan	53

BAB IV <i>BUSINESS MODEL CANVAS</i> (BMC)	57
A. Pengenalan BMC	57
B. Sembilan Elemen BMC	59
1. Customer Segments	59
2. Value Propositions	61
3. Channel	64
4. Customer Relationship	66
5. Revenue Stream	67
6. Key Resource	70
7. Key Activities	72
8. Key Partnership	74
9. Cost Structure	77
C. Cara Mengisi BMC	79
D. Kiat Menggunakan BMC	87
 BAB V MENJALANKAN <i>START UP</i>	 90
A. Mempertahankan Tujuan	90
B. Kerjasama Tim	91
C. <i>Mentoring dan Coaching</i>	92
D. Mengubah Pelanggan Potensial Menjadi Pelanggan Aktual	96
E. Mengatur Keuangan	97
F. Perubahan Bisnis dalam <i>Disruption Era</i>	99
G. Strategi Bisnis Baru	100
H. Konsep <i>Blue Ocean Strategy</i>	101
I. Value Innovation – Rahasia Strategi Blue Ocean	106
 DAFTAR PUSTAKA	 111
GLOSARIUM	112

BAB I

ENTREPRENEUR

A. Pengertian *Entrepreneur*

Konsep *entrepreneurship* pertama kali didirikan pada tahun 1700-an, dan sejak itu maknanya telah berkembang. Banyak yang menyamakannya dengan memulai bisnis sendiri, tetapi sebagian besar ekonom percaya bahwa makna *entrepreneur* lebih dari itu.

Bagi sebagian ekonom, *entrepreneur* adalah orang yang mau menanggung risiko usaha baru jika ada peluang untung besar. Lainnya menekankan peran *entrepreneur* sebagai inovator yang memasarkan penemuannya. Ada juga yang mengatakan bahwa para *entrepreneur* mengembangkan barang atau proses baru yang dituntut pasar dan saat ini belum tersedia.

Pada abad ke-20, ekonom Joseph Schumpeter (1883-1950) berfokus pada bagaimana dorongan pengusaha untuk melakukan inovasi dan menciptakan pergolakan dan perubahan. Schumpeter memandang *entrepreneurship* atau kewirausahaan sebagai kekuatan "penghancuran kreatif." Pengusaha melakukan "kombinasi baru", sehingga membantu membuat industri lama usang. Cara-cara berbisnis yang mapan dihancurkan oleh penciptaan cara-cara baru dan lebih baik untuk melakukannya.

Pakar bisnis Peter Drucker (1909-2005) mengambil ide ini lebih jauh, menggambarkan *entrepreneur* atau wirausahawan sebagai seseorang yang benar-benar mencari perubahan, menanggapi, dan memanfaatkan perubahan sebagai peluang.



Gambar 1.1 Wirausahawan berperan dalam pertumbuhan ekonomi

Sebagian besar ekonom saat ini setuju bahwa kewirausahaan adalah bahan yang diperlukan untuk memicu pertumbuhan ekonomi dan peluang kerja di masyarakat. Di negara berkembang, bisnis kecil yang berhasil adalah mesin utama penciptaan pekerjaan, pertumbuhan pendapatan, dan pengurangan kemiskinan. Oleh karena itu, dukungan pemerintah untuk kewirausahaan merupakan strategi penting untuk pembangunan ekonomi.

B. Menjadi Entrepreneur

Sebagian orang tertarik pada kewirausahaan dan menjadi *entrepreneur*. Dengan keinginan yang kuat untuk memulai bisnis, dikombinasikan dengan ide yang baik, perencanaan yang matang, dan kerja keras, dapat mengarah pada upaya yang sangat menarik dan menguntungkan.



Gambar 1.2. Menjadi *Entrepreneur*

Keuntungan menjadi entrepreneur yaitu:

- *Entrepreneur* menjadi atasan untuk diri mereka sendiri. Mereka membuat keputusan. Mereka memilih siapa yang akan berbisnis dan pekerjaan apa yang akan mereka lakukan. Mereka memutuskan jam berapa untuk bekerja, serta apa yang harus dibayar dan kapan untuk berlibur.
- Kewirausahaan menawarkan kemungkinan yang lebih besar untuk mendapatkan imbalan finansial yang signifikan daripada bekerja untuk orang lain.
- Memberikan kemampuan untuk terlibat dalam bisnis secara total, mulai dari konsep hingga desain dan pembuatan, dari penjualan hingga operasi bisnis dan respons pelanggan.
- Menawarkan prestise sebagai orang yang bertanggung jawab.
- Memberikan individu kesempatan untuk membangun ekuitas, yang dapat disimpan, dijual, atau diteruskan ke generasi berikutnya.
- Kewirausahaan menciptakan peluang bagi seseorang untuk memberikan kontribusi. Sebagian besar *entrepreneur* baru membantu ekonomi lokal. Beberapa berkontribusi kepada masyarakat secara keseluruhan melalui inovasi mereka.

Tidak seperti profesi lainnya, di mana sering ada jalan yang pasti untuk diikuti, jalan menuju kewirausahaan sangat membingungkan. Apa yang berhasil untuk seorang *entrepreneur* mungkin tidak berfungsi untuk yang lain begitupun sebaliknya. Untuk itu, ada tiga langkah umum yang dilakukan sebagian besar calon *entrepreneur*:

1. Pastikan Stabilitas Keuangan

Langkah pertama ini bukanlah persyaratan yang ketat, tetapi sangat disarankan. Mulailah dengan dana yang memadai. Dana tersebut

diharapkan dapat digunakan secara berkelanjutan agar *entrepreneur* tidak perlu menghasilkan uang dalam waktu singkat, melainkan lebih banyak waktu untuk bekerja membangun bisnis yang sukses.

2. Bangun Keterampilan yang Beragam

Setelah seseorang memiliki keuangan yang kuat, penting untuk membangun beragam keterampilan dan kemudian menerapkan keterampilan tersebut di dunia nyata. Keterampilan tersebut dapat dicapai melalui belajar dan mencoba tugas-tugas baru di dunia nyata. Hal ini memberi seorang *entrepreneur* sebuah alat yang dapat diandalkan ketika dihadapkan pada situasi sulit.

3. Menyimak berbagai Informasi

Sama pentingnya dengan membangun keterampilan yang beragam, kebutuhan untuk menyimak beragam informasi juga sama. Informasi yang didapatkan bisa berasal dari buku, artikel, ceramah dan media-media lainnya. Seorang calon *entrepreneur* harus selalu membiasakan diri dengan dunia di sekelilingnya sehingga dapat melihat industri dengan perspektif baru, memberinya kemampuan untuk membangun bisnis di sekitar sektor tertentu. Dengan menyimak informasi di berbagai media, seorang *entrepreneur* akan mampu mengidentifikasi berbagai masalah untuk dipecahkan. Melalui identifikasi masalah, seorang *entrepreneur* dapat membangun bisnis untuk memecahkan suatu permasalahan.

Kewirausahaan adalah pilihan karir yang menarik. Tetapi banyak keputusan harus dibuat sebelum meluncurkan dan mengelola bisnis baru, tidak peduli ukurannya. Di antara pertanyaan yang perlu dijawab adalah:

1. Apakah individu benar-benar ingin bertanggung jawab atas bisnis?

2. Produk atau layanan apa yang harus menjadi dasar bisnis?
3. Apa pasarnya, dan di mana lokasinya?
4. Apakah potensi bisnis cukup untuk memberikan upah yang layak bagi karyawan dan pemiliknya?
5. Bagaimana seseorang dapat meningkatkan modal untuk memulai?
6. Haruskah seorang individu bekerja penuh atau paruh waktu untuk memulai bisnis baru? Haruskah orang itu mulai sendiri atau dengan mitra?

Jawaban atas pertanyaan-pertanyaan akan didasarkan pada penilaian masing-masing *entrepreneur*. Sebelum menjawab pertanyaan-pertanyaan ini dan membuat keputusan penting lainnya, seorang *entrepreneur* mengumpulkan sebanyak mungkin informasi dan saran. Tantangan *entrepreneur* adalah untuk menyeimbangkan ketegasan dengan hati-hati, menjadi orang yang tidak menunda-nunda dalam bertindak dan pada saat yang sama, siap untuk kesempatan dengan melakukan semua pekerjaan persiapan agar mengurangi risiko yang mungkin muncul pada usaha atau bisnis baru.



Gambar 1.3. Faktor Pengurangan Resiko dalam Bisnis

Pekerjaan persiapan termasuk mengevaluasi peluang pasar, mengembangkan produk atau layanan, menyiapkan rencana bisnis yang baik, mencari tahu berapa banyak modal yang dibutuhkan, dan membuat

pengaturan untuk mendapatkan modal itu. Melalui analisis yang cermat terhadap keberhasilan dan kegagalan *entrepreneur*, para ekonom telah mengidentifikasi faktor-faktor utama bagi pemilik bisnis yang sedang naik daun untuk dipertimbangkan dengan cermat sehingga dapat mengurangi risiko.

- **Motivasi:** Apa insentif untuk memulai bisnis? Apakah uang itu sendiri? Memang benar bahwa banyak *entrepreneur* meraih kekayaan besar. Namun, uang hampir selalu ketat di fase awal bisnis baru. Banyak *entrepreneur* bahkan tidak menerima gaji sampai mereka dapat mengoperasikan perusahaan dengan arus kas positif.
- **Strategi:** Apa strategi untuk membedakan produk atau layanan? Apakah rencana untuk bersaing semata-mata atas dasar harga jual? Harga itu penting, tetapi sebagian besar ekonom sepakat bahwa sangat berisiko untuk bersaing hanya dengan harga. Perusahaan besar yang menghasilkan jumlah besar memiliki keuntungan dalam menurunkan biaya.
- **Visi Realistik:** Adakah visi yang realistis mengenai potensi perusahaan? Dana operasi yang tidak mencukupi adalah penyebab banyak bisnis yang gagal. *Entrepreneur* sering meremehkan biaya awal dan melebih-lebihkan pendapatan penjualan dalam rencana bisnis mereka.

Salah satu pilihan penting yang harus dibuat oleh *entrepreneur* baru adalah apakah memulai bisnis sendiri atau dengan *entrepreneur* lain. Mereka perlu mempertimbangkan banyak faktor, termasuk kualitas dan keterampilan pribadi masing-masing dan sifat dari bisnis yang direncanakan.

Ada banyak keuntungan untuk memulai perusahaan dengan *entrepreneur* lain. Anggota tim berbagi pengambilan keputusan dan

tanggung jawab manajemen. Mereka juga dapat saling memberi dukungan emosional, yang dapat membantu mengurangi stres individu.

- Perusahaan yang dibentuk oleh tim memiliki risiko yang agak lebih rendah. Jika salah satu pendiri tidak tersedia untuk menangani tugasnya, yang lain bisa masuk.
- Interaksi tim sering menghasilkan kreativitas. Anggota tim dapat memunculkan ide dari satu sama lain dan "*brainstorming*" solusi untuk masalah.
- Manfaat penting lainnya dari *teaming* berasal dari menggabungkan sumber daya moneter dan keahlian. Dalam situasi terbaik, anggota tim memiliki keterampilan yang saling melengkapi. Seseorang mungkin berpengalaman dalam bidang teknik, misalnya, dan yang lain mungkin ahli dalam bidang promosi. Secara umum, tim yang kuat memiliki peluang sukses yang lebih baik.

Jumlah anggota di tim tidak perlu terlalu banyak. Namun, mereka harus memiliki motivasi yang tinggi pada penciptaan nilai perusahaan. Anggota-anggota yang tepat dengan dorongan yang sama dan banyak pengetahuan. Visi untuk masa depan menjadi lebih penting bagi mereka daripada gaji dan bonus yang tinggi.

Tetapi tim memiliki potensi kerugian juga. Sebagian besar tim akhirnya mengalami konflik serius. Ini mungkin melibatkan rencana manajemen, prosedur operasional, atau tujuan masa depan. Hal itu mungkin berasal dari komitmen waktu yang tidak sama atau benturan kepribadian. Terkadang konflik semacam itu dapat diselesaikan. Penting bagi *entrepreneur* baru untuk menyadari potensi masalah sambil mempertimbangkan keuntungan bekerja dengan *entrepreneur* lain. Namun demikian, secara umum, manfaat dari *teaming* lebih besar daripada risikonya.

C. Mengembangkan Semangat *Entrepreneurship*

Entrepreneurship memang memainkan peran penting dalam ekonomi suatu negara. *Entrepreneurship* adalah sarana untuk mengalahkan pengangguran kaum muda. Dengan panduan dan investasi yang tepat dalam *entrepreneurship*, para lulusan muda akan dapat menciptakan pekerjaan mereka sendiri dan juga menciptakan pekerjaan untuk orang lain.

Entrepreneur biasanya memulai bisnis dan muncul kembali dengan jenis bisnis yang berbeda. Mereka memulai bisnis, meluncurkan produk, gagal dan memulai lagi. Seiring dengan bimbingan dan dorongan, para *entrepreneur* akan membuat tren baru yang dapat mengembangkan ekonomi. Berikut langkah-langkah agar mendapatkan dorongan semangat jiwa *entrepreneurship*:

1. **Mengenal Peluang.** Mulailah dengan melihat kehidupan dan peluang melalui perspektif berbeda seperti sebagai seorang pelanggan, teman atau bahkan seorang anak-anak untuk mendapatkan sesuatu yang baru. Jika seorang *entrepreneur* mencoba dan melihat ini dari perspektif pelanggan yaitu bagaimana mereka akan menggunakan suatu produk atau layanan, bagaimana produk atau layanan tersebut dapat bermanfaat bagi mereka dan apa yang akan mereka pikirkan tentang hal itu, maka akan memunculkan ide atau gagasan baru.
2. **Mengambil risiko.** Cobalah hal baru dan biarkan berkembang, karena tindakan pertama yang diambil mungkin salah, tetapi seorang *entrepreneur* akan belajar sesuatu dari kesalahan atau hasil dari pengambilan risiko. Gunakan perpaduan pengetahuan dan intuisi untuk mengetahui keterampilan *entrepreneurship* yang dibutuhkan.



Gambar 1.4. Hal-hal Terkait Risiko

3. Berkolaborasi dengan orang lain.

Banyak *entrepreneur* menghargai kekuatan berpikir bersama. Semangat menciptakan bisnis bersama rekan kerja dan pelanggan, menguji teori, produk, dan layanan akan mendorong pengetahuan tentang bagaimana dunia bekerja.



Gambar 1.5. Kolaborasi

4. **Tumbuh melalui ketidakpastian yang dihadapi.** *Entrepreneur* dapat melihat ketidakpastian sebagai ancaman atau peluang. Dihadapkan dengan ketidakpastian, *entrepreneur* tentu mengeluarkan energi yang mencoba mengurangi kemungkinan negatif.
5. **Bagikan keberhasilan yang diraih.** Semangat *entrepreneurship*

dapat dijaga dengan berbagi cerita. Dengan berbagi dan mengaitkan kesuksesan kita dengan orang lain, kita menghasilkan budaya kepemilikan dan lebih percaya diri.

6. **Luangkan waktu satu atau dua jam untuk berkhayal.** Hal penting yang perlu diingat bahwa *entrepreneur* boleh berkhayal untuk menciptakan sesuatu.

Entrepreneur biasanya orang yang sangat energik dan termotivasi. Namun, tidak banyak *entrepreneur* yang bisa bertahan dalam pertempuran *entrepreneurship*. Mempertahankan semangat *entrepreneurship* adalah sesuatu yang perlu diperjuangkan oleh *entrepreneur* sepanjang masa bisnis mereka. Sebagai seorang *entrepreneur* atau seorang calon *entrepreneur*, pola pikir sangat penting untuk mengatasi tantangan yang datang dalam kewirausahaan. Hal-hal mengenai pola pikir yang harus diwaspadai yaitu :

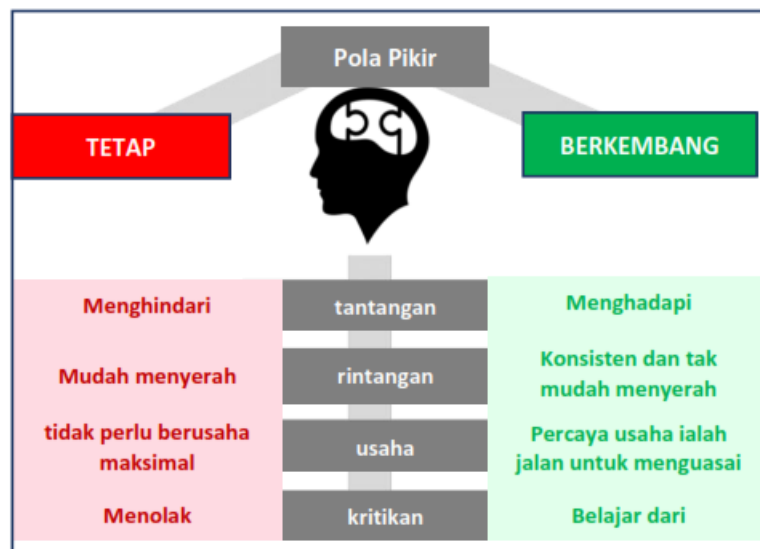
- a. Pola Pikir Positif dan Negatif

Kedua pola pikir ini menjelaskan perbedaan antara pikiran positif dan pikiran negatif. Pikiran negatif cenderung membatasi cara berpikir dan menghasilkan berbagai perasaan negatif. Perasaan negatif, pada gilirannya, dapat menyebabkan kurangnya kepercayaan diri dan kinerja yang buruk. Orang dengan pola pikir positif, di sisi lain, cenderung memiliki pandangan hidup yang lebih baik dan lebih energik, produktif dan sukses.

Tetaplah positif, bahkan ketika kemunduran muncul, adalah kunci untuk terus bergerak maju. Pola pikir positif dapat membantu *entrepreneur* mengubah situasi yang buruk menjadi situasi yang baik dalam jangka waktu yang jauh lebih singkat, dan dengan hasil akhir yang lebih baik. Ini merupakan proses membuat sesuatu yang baik dari sesuatu yang buruk.

b. Pola Pikir Berkembang dan Pola Pikir Tetap

Pola pikir kedua yang menyangkut *entrepreneur* adalah pola berkembang dan tetap. Pola pikir berkembang memandang peluang ke depan tanpa batas, sedangkan pola pikir yang tetap dibatasi oleh keadaan saat ini. *Entrepreneur* sukses sebagian besar fokus pada pola pikir berkembang, karena memungkinkan mereka untuk berpikir besar dan maju.



Gambar 1.6. Pola Pikir Tetap dan Berkembang

Seorang *entrepreneur* dengan pola pikir tetap akan mengalami kegagalan dan menyerah. Sebaliknya, seorang *entrepreneur* dengan pola pikir berkembang akan mengambil kegagalan dan menggunakannya sebagai kesempatan untuk menunjukkan ketahanan dan tekad yang diperlukan untuk mengatasi kegagalan itu. Pola pikir yang tetap memandang pasar yang terbatas, sementara pola pikir berkembang melihat pasar yang selalu tumbuh dan penuh peluang.

D. Karakter *Entrepreneur* Sukses

Entrepreneur sukses datang dari berbagai usia, latar belakang pendidikan dan pengalaman. Tetapi, penelitian menunjukkan bahwa sebagian besar *entrepreneur* sukses memiliki karakter-karakter tertentu, yaitu: kreativitas, dedikasi, tekad, keterampilan komunikasi yang baik, fleksibilitas, kepemimpinan, *passion*, kepercayaan diri, dan cerdas.



Gambar 1.7. Karakter Entrepreneur Sukses

Berikut ini beberapa sifat atau karakteristik yang dimiliki seorang *entrepreneur* sukses:

1. Kreativitas

Kreativitas adalah percikan yang mendorong pengembangan produk atau layanan baru, atau cara melakukan bisnis. Ini adalah dorongan untuk inovasi dan peningkatan sehingga *entrepreneur* belajar terus menerus, mempertanyakan, dan berpikir di luar formula yang ditentukan.



Gambar 1.8. Kreativitas

Rahasia *entrepreneurship* adalah dalam menciptakan nilai tambah barang dan jasa yang terletak pada penerapan kreativitas dan inovasi untuk memecahkan masalah dan meraih peluang yang dihadapi. Berinisiatif adalah mengerjakan sesuatu tanpa menunggu perintah. Kebiasaan berinisiatif akan melahirkan kreativitas, setelah itu melahirkan inovasi.

Seorang *entrepreneur* harus siap untuk memecahkan masalah apa pun yang menghampirinya. Ini membutuhkan kreativitas, tetapi juga perlu memiliki keterampilan analitis yang baik. Dengan demikian, ia harus bisa menganalisis situasi dan melihatnya dari sudut yang berbeda.

2. Dedikasi

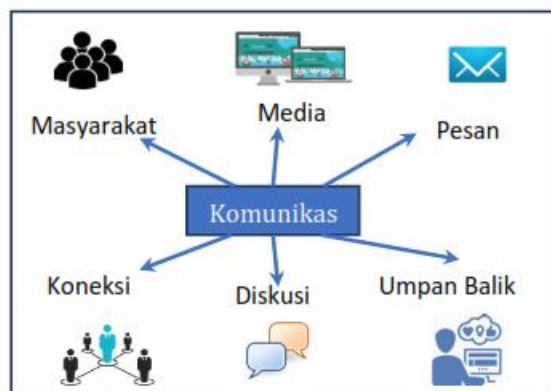
Dedikasi adalah apa yang memotivasi *entrepreneur* untuk bekerja keras, terutama di awal tahapan, untuk mendapatkan usaha dari dasar. Perencanaan dan gagasan harus disatukan oleh kerja keras untuk berhasil. Kemudian dedikasi akan mewujudkannya. Tanpa usaha yang sungguh-sungguh terhadap pekerjaan yang digelutinya maka *entrepreneur* sehebat apapun pasti menemui jalan kegagalan dalam usahanya. Oleh karena itu, penting sekali bagi seorang *entrepreneur* untuk berdedikasi terhadap usaha dan pekerjaannya.

3. Tekad

Tekad adalah keinginan yang sangat kuat untuk mencapai kesuksesan. Ini termasuk ketekunan dan kemampuan untuk bangkit kembali setelah masa-masa sulit. Dengan memiliki mental dan karakter yang berkemauan kuat untuk bisa sukses, *entrepreneur* diyakini dapat melewati segala permasalahan di kemudian hari. Karakter ini memang sangat wajib dimiliki para *entrepreneur* sukses selain untuk bisa mengatasi tantangan juga untuk membuka ruang dan jalan untuk rencana-rencana bisnis kedepannya.

4. Keterampilan komunikasi yang Baik

Komunikasi melibatkan banyak media yang berbeda. Seorang *entrepreneur* membutuhkan komunikasi yang intens dengan banyak orang misalnya pemasok, distributor, bahkan pelanggan.



Gambar 1.9. Komunikasi

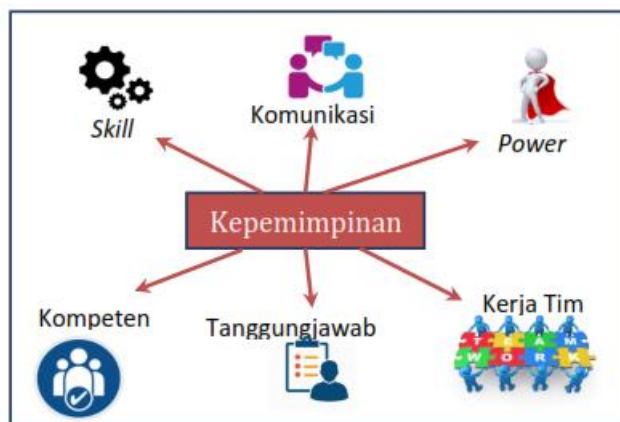
Untuk hasil terbaik, *entrepreneur* perlu mengembangkan keterampilan komunikasi yang berbeda. Keterampilan tersebut mengharuskannya belajar bagaimana membagi pesan secara efektif dengan cara yang dipahami oleh orang lain. Ketika orang lain telah memahaminya, mereka lebih mungkin untuk menangkap visi *entrepreneur*.

5. Fleksibilitas

Fleksibilitas adalah salah satu *soft skill* yang dapat membantu *entrepreneur* bertahan. Dengan keterampilan ini, *entrepreneur* lebih cenderung bersedia mempelajari hal-hal baru dan bergerak maju. Jika satu hal tidak berfungsi (atau berhenti berfungsi), mereka harus cukup fleksibel untuk mencoba hal lain. Ini juga membantu ketika mencoba mengelola jadwal yang berbeda. Kemampuan untuk memiliki pikiran yang lincah dan proses berpikir dapat membuka jalan menuju kesuksesan.

6. Kepemimpinan

Kepemimpinan adalah tentang memotivasi, memahami orang lain dan membantu mereka menemukan diri terbaik mereka. Ketika seorang pemimpin mengenal anggota timnya, ia akan dapat menempatkan anggota tim tersebut sesuai kemampuannya.



Gambar 1.10. Kepemimpinan

Kepemimpinan juga merupakan kemampuan untuk membuat aturan dan menetapkan tujuan. Ini adalah kapasitas untuk menindaklanjuti serta melihat bahwa aturan diikuti dan tujuan tercapai. *Entrepreneur* yang berhasil memiliki kemampuan untuk menggunakan

pengaruh tanpa kekuatan (*power*), memiliki taktik mediator dan negosiator daripada diktator. dan itu berarti mereka dapat membangun perusahaan yang lebih baik.

7. Passion

Passion adalah apa yang membuat *entrepreneur* memulai dan membuat mereka konsisten. Hal ini memberi *entrepreneur* kemampuan untuk meyakinkan orang lain agar percaya pada visi mereka. Bukan untuk menggantikan perencanaan, tetapi akan membantu mereka untuk tetap fokus dan membuat orang lain melihat rencana mereka.

8. Kepercayaan Diri

Percaya diri datang dari perencanaan menyeluruh, yang mengurangi ketidakpastian dan tingkat risiko. Hal ini juga berasal dari keahlian. Rasa percaya diri memberi *entrepreneur* kemampuan untuk mendengarkan tanpa mudah terombang-ambing atau terintimidasi.



Gambar 1.11. Kepercayaan Diri

Semakin besar keyakinan seseorang pada kemampuan sendiri, maka semakin besar keyakinan orang tersebut akan kesanggupan mempengaruhi hasil dan keputusan, dan semakin besar pula kesediaan seseorang untuk mencoba apa yang menurut orang lain sebagai risiko.

9. Cerdas

Cerdas di sini adalah istilah yang menggambarkan akal sehat yang digabungkan dengan pengetahuan atau pengalaman dalam bisnis atau usaha terkait agar memiliki naluri dan keahlian yang baik. Banyak orang memiliki kecerdasan yang tidak mereka kenali. Pekerjaan, pendidikan, dan pengalaman hidup semuanya berkontribusi pada kecerdasan.

BAB II

DIGITALPRENEUR

A. Pengertian Digitalpreneur

Adanya kolaborasi antara kemampuan menggunakan teknologi digital dan keahlian dalam berwirausaha dapat melahirkan seorang *digitalpreneur* yang hebat. *Digitalpreneur* berarti seorang *entrepreneur* yang mengandalkan kecakapannya terhadap teknologi digital ke dalam model bisnis melalui jejaring internet, menjalankan sebuah bisnis dengan cara yang berbeda dari tatanan ekonomi yang ada dengan menggunakan teknologi digital secara optimal untuk berinovasi pada produk atau layanan. Model bisnis melalui jejaring internet yang mereka punya melibatkan individu-individu yang telah merancang atau menemukan dengan mengenali peluang dan mengelola sumber daya. Dengan demikian, *digitalpreneur* adalah wirausahawan yang memanfaatkan kekuatan teknologi digital pada model bisnisnya, dimana mereka dapat memasarkan produk atau layanannya ke Masyarakat melalui platform-platform sosial media sehingga dapat dijangkau secara global. Dapat dikatakan bahwa proses digitalisasi telah memegang kehidupan manusia mulai dari pengaruhnya terhadap pekerjaan, pendidikan, perekonomian, hingga kehidupan sehari-hari.

Seorang individu yang memiliki sifat *digitalpreneur* tentu akan berani mengambil tantangan dan berusaha mempertahankan serta mengembangkan bisnis digitalnya agar dapat bersaing secara berkelanjutan meskipun akan banyak muncul pelaku bisnis digital yang baru. Ciri-ciri kepribadian *digitalpreneur* yaitu kreatif dan inovatif, dinamis, tidak takut kegagalan serta mengambil kegagalan tersebut sebagai pengalamannya untuk belajar, mahir dalam melihat hal-hal secara

berbeda sehingga bisa menciptakan pemasaran bisnis yang hebat, dan bersemangat dalam menjalankan pekerjaannya.

Sementara itu, *digitalpreneurship* merupakan gabungan dari dua kata, *Digital* dan *Entrepreneurship*, yaitu menggabungkan kecakapan menggunakan teknologi digital dan keterampilan kewirausahaan menjadi sumber kekuatan nyata dalam ekonomi digital. *Digitalpreneurship* adalah bagaimana seorang pelaku memahami secara mendalam tentang cara memasarkan produk secara kreatif dan inovatif, dan pemikiran strategis dengan menggabungkan pengetahuan dalam teknologi digital dan keterampilan kewirausahaan untuk menciptakan model bisnis yang akan dipasarkan melalui internet sehingga memperluas dampak bisnis digital mereka. Adanya kecakapan menggunakan teknologi yang dimiliki oleh seorang wirausaha, diharapkan agar mampu memberikan dampak positif yang berarti pada peningkatan daya saing dan pertumbuhan ekonomi digital Indonesia.

Digitalpreneur diidentifikasi sebagai mekanisme pengembangan sumber daya manusia yang terampil yang dapat memacu perekonomian suatu negara melalui kontribusi mereka untuk pertumbuhan industri kecil dan menengah. Dalam pengembangan *digitalpreneur* tidak membutuhkan proses yang lama dalam mengembangkan sebuah usaha berbasis ini dikarenakan adanya kemudahan dalam mengakses Informasi dan teknologi yang berkembang sangat cepat memberikan dampak positif untuk mengembangkan usaha, hal ini perlu adanya intervensi pemerintah yang terlibat dalam pengembangan kebijakan sangat penting untuk meningkatkan jenis *digitalpreneurship* yang mampu menghasilkan *digitalpreneur* yang dapat menguatkan perekonomian negara. Selain itu, pengembangannya juga membutuhkan pengetahuan, kreativitas, dan kepemimpinan yang dapat menarik bakat dan membangun hubungan

kerja pada wirausahawan lain ataupun seluruh pihak di dalam sektor bisnis.

Jenis usaha atau bisnis dalam pengertian *digitalpreneurship* adalah memanfaatkan berbagai jenis usaha dengan menggunakan sosial media atau membuat web E-Commerce untuk memasarkan produk atau layanan mereka seperti pakaian, makanan atau minuman, pemanfaatan software atau program khusus (course) untuk memotong biaya produksi dan kegiatan operasional lainnya.

B. Entrepreneur dan Digitalpreneur

Istilah *digitalpreneur* merujuk kepada para *entrepreneur* berbasis teknologi yang menggabungkan faktor-faktor produksi dan keterampilan wirausaha mereka dengan teknologi digital untuk mendirikan model bisnis baru. Seorang *digitalpreneur* adalah seorang *entrepreneur* yang menggunakan aspek teknologi digital sebagai keunggulannya.

Antara *technopreneur* dan *entrepreneur* keduanya memiliki persamaan yaitu :

- Mampu menentukan risiko dan memiliki keberanian untuk mengambil risiko
- Independen dan percaya diri
- Suka tantangan
- Kreatif dan inovatif dalam memasarkan produk atau layanan
- Adaptif dalam situasi yang terus berkembang
- Pekerja keras
- Tidak mudah putus asa
- Kuat, sangat energik dan bisa mengatasi stress
- Memiliki rasa harga diri yang kuat
- Seorang pemikir positif yang tidak memikirkan kemunduran

Namun terdapat perbedaan antara *entrepreneur* dengan *Digitalpreneur*. Perbedaan tersebut dapat dilihat pada Tabel 2.1.

Tabel 2.1 Perbedaan Entrepreneur dan Digitalpreneur

<i>Entrepreneur</i>	<i>Digitalpreneur</i>
• Pemasaran model bisnis yang langsung terjun ke lapangan	• Pemasaran model bisnis berbasis internet
• Lumayan dalam mengeluarkan uang, ini bisa seperti peralatan yang diperlukan dalam memasarkan bisnisnya atau biaya operasi	• Minim pengeluaran uang, hal ini dikarenakan promosi barang atau jasa semuanya dicurahkan ke internet saja menggunakan komputer atau handphone
• Mampu melakukan banyak hal sekaligus tetapi lebih sering mendelegasikan	• Mampu melakukan banyak hal sekaligus bisa dengan sendirinya atau mendelegasikan namun lebih cenderung melakukan hal secara mandiri
• Menciptakan dan mengembangkan sebuah barang atau jasa yang memberikan nilai melalui inovasi	• Menciptakan dan mengembangkan sebuah barang atau jasa yang memberikan nilai melalui inovasi dalam lingkup digital
• Suka bekerja secara mandiri atau secara tim dan membangun bisnis yang	• Suka bekerja secara mandiri dan mengambil kendali atas bisnis yang telah dibuat

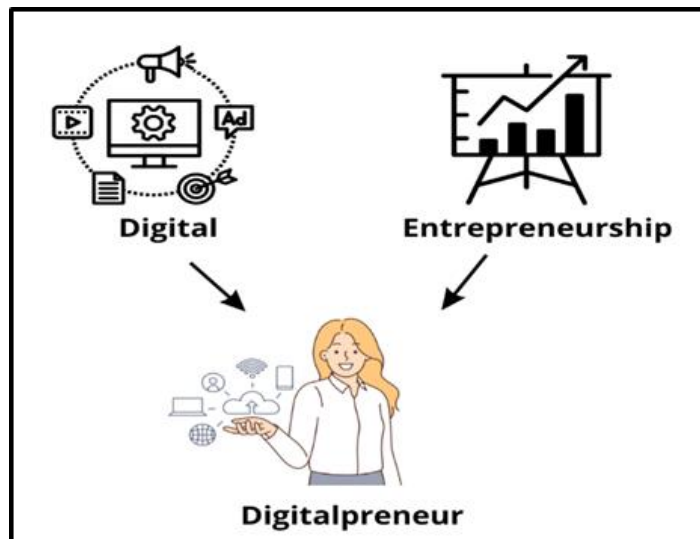
telah dibuat dimana fokus utama mereka pada usaha dunia nyata	dimana fokus utama mereka dalam ranah digital
Media pemasaran bisa berupa komunikasi non-digital atau media konvensional	Media pemasaran bisa berupa platform e-commerce, media sosial (Instagram, facebook, dll), dan situs web
Dimotivasi oleh keinginan yang kuat untuk mencapai kesuksesan finansial	Dimotivasi oleh visi yang kuat dan semangatnya untuk berinovasi

C. Menjadi Digitalpreneur

Digitalpreneur memainkan peran sama seperti para *entrepreneur*. Bedanya, *digitalpreneur* ruang lingkup kerjanya tidak sekompleks seperti *entrepreneur* yang harus terjun ke lapangan untuk memantau secara langsung bisnisnya, *digital preneur* perlu mempunyai pemahaman dan kecakapan akan dunia digital seperti bagaimana mereka harus menciptakan dan meningkatkan produk, layanan, dan proses produksi. Calon *digitalpreneur* perlu memahami sepenuhnya apa yang dilakukan sebelum keluar dengan berbagai rencana untuk mengembangkan atau memasarkan bisnisnya.

Keterlibatannya dalam menghasilkan pendapatan kepada negara telah menunjukkan bahwa *digitalpreneur* mampu menghasilkan peluang kerja dengan inovasi bisnis melalui pendekatan digital, memobilisasi sumber daya lokal, menciptakan masyarakat yang cakap dalam menggunakan teknologi digital dan memainkan peran pelengkap yang

signifikan untuk perusahaan besar atau perusahaan kecil dan akhirnya memperkuat pembangunan ekonomi bangsa secara keseluruhan.



Gambar 2.1. Menjadi *Digitalpreneur*

Untuk menjadi *Digitalpreneur* setidaknya perlu menguasai hal-hal berikut :

- Teknologi

Kemajuan teknologi yang pesat telah mendorong usaha kecil dan menengah untuk memanfaatkan peluang untuk membangun, memperluas, serta memakmurkan bisnis mereka. Dengan demikian, penting bagi seorang *digitalpreneur* untuk merencanakan bisnis mereka dengan hati-hati sehingga perubahan dalam teknologi dan lingkungan akan selalu membawa hasil yang positif.

Digitalpreneur harus bersifat generalis dan memahami bagaimana semua bagian dan potongan teknologi bekerja bersama. Tidak perlu hebat di semua bagian, tetapi dapat memahami teknologi dalam pemenuhan kebutuhan usaha, pembuatan keputusan dan pengekskusiannya.