**PROPOSAL**

**INNOVATION AWARD 2016**

****

**Bagaimana Meningkatkan Kualitas Bisnis Startup yang Dihasilkan Mahasiswa-Mahasiswi BINUS University?**

**PENGESAHAN PROPOSAL**

*(PROPOSAL APPROVAL)*

**INNOVATION AWARD 2016**

**BINA NUSANTARA**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. | Judul Proyek  *(Project title)* | **:** | Bagaimana meningkatkan kualitas bisnis startup yang dihasilkan mahasiswa-mahasiswi BINUS University?  ........................................................... ............................................................................ | |
| 2. | Kategori  *(Category)* | **:** | * Art & Design * Building & Environment * Business & Management | * Humaniora * Science & Technology * Teaching & Learning |
|  |  |  | * Other: ............................................................................................ | |
| 3. | Nama Tim  *(Team Name)* | **:** | Teknopreneur  ........................................................... ............................................................................ | |
| 4. | Anggota Tim  *(Team members)* | **:** |  | |
|  | |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | No | Nama Anggota  *(Member Name)* | Division/Business Unit  Department/Unit  Position | Handphone  Ext  E-mail | | 1 | ***Deva Prudensia Setiawan, S.T., M.M****.*  *(ketua / Team Leader)* | BINUS University – SoBM  Business Creation Program  SCC Entrepreneurship Foundation | 0811956745  Ext. 7421  dpsetiawan@binus.edu | | 2 | ***Laily Alfa Citra***  *(Anggota / Team Member)* | BINUS University – IO  International Office  International Office Manager | Ext. 1321  laily\_ac@binus.edu | | 3 | ***Andreas Raharto Condrobimo, SIP., M.Kom***  *(Anggota / Team Member)* | BINUS University – SoBM  Double Degree Program  SCC Teknopreneur | 081931732737  Ext. 2345  acondrobimo@binus.edu | | 4 | (Anggota / Team Member) |  |  | | 5 | (Anggota / Team Member) |  |  | | | | | |

Jakarta, 29 Juli 2016

|  |  |
| --- | --- |
| Mengetahui, | Team Leader |
| (Agustinus Dedy Handrimurtjahjo) | (Deva Prudensia Setiawan) |
| Direct Supervisor \* |  |

*\*) minimal Binusian level 13*

**RINGKASAN PROYEK**

*(PROJECT SUMMARY)*

Entrepreneur yang baik bukanlah yang coba-coba menjalankan bisnis startup dan moga-moga berhasil atau pun yang meniru bisnis orang lain dan menambahkan sesuatu yang mudah agar punya diferensiasi semata. Entrepreneur yang baik dan bermutu mengetahui dengan jelas bahwa bisnis yang dibangunnya didasarkan pada nilai. Dia percaya diri karena keyakinan yang rasional mengenai nilai dari bisnis yang dihasilkannya. Proposal ini menjabarkan ide terobosan untuk meningkatkan potensi kualitas bisnis startup yang dibangun mahasiswa-mahasiswi BINUS University dengan memanfaatkan teknologi melalui kerjasama. Kita berharap banyak bisnis startup yang bermutu dihasilkan dan semakin banyak bisnis yang berhasil dan sustain dari bisnis startup yang dijalankan mahasiswa-mahasiswi BINUS.

Keyword: business startup, bootstrap, teknopreneurship, teknologi, kerja sama

**1 Topik Bahasan**

1.1 Latar Belakang

BINUS University mendukung harapan pemerintah dan para pemimpin dunia yang mengharapkan banyak tercipta startup bisnis untuk mendukung kesejahteraan umat manusia. Startup bisnis yang berhasil akan meningkatkan pendapatan masyarakat dan pemerintah, mendorong pertumbuhan ekonomi, tingkat ketersediaan lapangan kerja, dan kesejahteraan masyarakat.

BINUS University, awalnya, mencanangkan satu dari tiga lulusan BINUS University akan bekerja pada perusahaan global atau menjadi wirausahawan/entrepreneur. Setelah target ini tercapai pada 2015, sekarang BINUS University menaikkan target tersebut menjadi dua dari tiga lulusan yang harus tercapai pada 2018.

Mata kuliah Entrepreneurship diberikan pada hampir semua mahasiswa. Selain itu, jurusan Business Creation atau Kewirausahaan dibentuk. BINUS’ Business Startup Accelerator dan Incubator Business pun dijalankan.

Sekarang ini cukup banyak bermunculan startup bisnis yang bagus yang dibangun oleh mahasiswa atau alumni BINUS, seperti Tokopedia, Men’s Republic, Elven Digital, Qlapa, dsb. Tetapi, masih banyak juga mahasiswa yang membuat startup bisnis yang biasa-biasa saja atau bahkan startup bisnis yang dijalankan sebentar sekedar memenuhi tugas.

Banyak mahasiswa yang sebenarnya ingin membuat bisnis sendiri tetapi tidak berhasil menemukan peluang atau membangun inovasi pada bidang usaha yang diinginkannya. Biasanya mereka telah mencoba berkutat pada bidang bisnis tertentu tetapi mereka kurang mampu atau kurang teguh untuk menggali lebih dalam untuk menemukan bagi mereka peluang bisnis yang punya daya saing.

Keterbatasan orang untuk menciptakan peluang bisnis yang punya daya saing yang kuat merupakan hal yang wajar dan banyak ditemukan. Alangkah baiknya bila BINUS bisa membantu para mahasiswa dengan membuat terobosan (*breakthrough*) untuk meningkatkan keberhasilan startup bisnis yang dibangun mereka.

1.2 Rumusan Masalah

Bagaimana meningkatkan kualitas startup bisnis yang dibangun mahasiswa-mahasiswi BINUS? Apa yang harus dilakukan agar mahasiswa-mahasiswi BINUS terbantu sehingga lebih bisa menjangkau pencapaian kualitas yang diperlukan untuk keberhasilan bisnis startup yang dibuatnya? Tindakan real apa yang harus dilakukan agar benar-benar harapan ini bisa diwujudkan?

1.3 Manfaat Pemecahan Masalah

Dengan memikirkan dan membuat inovasi yang nyata terkait masalah ini, maka kita bisa berharap ada banyak bisnis startup yang bermutu dihasilkan dan semakin banyak bisnis yang berhasil dan sustain dari bisnis startup yang dijalankan mahasiswa-mahasiswi BINUS.

Ketika hal itu tercapai, maka mahasiswa-mahasiswi BINUS lainnya pun akan lebih semangat dan optimis untuk ikut membangun bisnis startup bagi diri mereka masing-masing. Sehingga, semakin banyak juga jumlah mahasiswa-mahasiswi yang menjadi entrepreneur yang berhasil.

1.4 Batasan Lingkup Pembahasan dan Sistematika Penulisan

Proposal ini merupakan tulisan sederhana mengenai buah pikiran untuk menciptakan inovasi bagi peningkatan kualitas dan jumlah entrepreneur yang berhasil dari mahasiswa-mahasiswi BINUS University.

Beberapa data merupakan fakta yang terekam dari banyak bacaan sebelumnya, hanya saja penulis perlu waktu lebih banyak untuk mencari sumber bacaan sebagai referensi.

Sistematika penulisan disusun dengan penjelasan: pertama, latar belakang dan perumusan masalah; kedua, pembahasan teori; dan ketiga, berbicara fakta dan ide untuk solusi masalah serta skema implementasi bagi jalan realisasi dari ide tersebut. Tulisan ditutup dengan simpulan dan saran.

**2 Acuan Teori**

2.1 Bisnis Startup yang Kompetitif

Untuk bisa sustain, semua bisnis – baik bisnis startup ataupun bisnis yang sudah lama berjalan – haruslah mampu bersaing atau kompetitif. Bisnis yang kompetitif bisa dicapai dengan dua cara: cara pertama, bisnis tersebut masuk kategori “blue ocean” dimana kompetisi tidaklah relevan; cara kedua, bisnisnya memang masuk kategori “red ocean” dan ia memiliki diferensiasi yang menyebabkan ia unggul dalam hal tertentu ketimbang kompetitornya atau ia memiliki keunggulan dalam harga karena ongkos pembuatan produknya lebih murah dari kompetitornya walaupun penawaran produknya sama.

Alangkah bagusnya jika suatu bisnis startup dibangun dengan strategi “blue ocean”, ia akan lebih leluasa untuk berkembang ketimbang ia berada dalam “red ocean”. Hanya saja, membangun bisnis startup dengan strategi “blue ocean” ini tidak mudah ditemukan / diciptakan. Selain itu, ketika suatu bisnis startup berhasil dibuat dalam “blue ocean”, biasanya beberapa waktu kemudian (bisa dalam hitungan bulan atau tahun, tergantung jenis produknya) akan muncul juga kompetitor. Kompetitor baru ini bisa berupa pesaing baru atau pun pemain bisnis yang lama dalam kategori yang sama yang awalnya tidak punya produk yang sama, kemudian meluncurkan “me-too product”, atau bisa juga yang menggunakan prinsip “amati-tiru-modifikasi”.

Kemampuan suatu bisnis dapat-bersaing sangatlah penting agar ia bisa sustain. Salah satu cara yang sangat baik untuk memiliki daya saing ini adalah dengan menggunakan teknologi.

2.2 *Technology-based*

Technology-based entrepreneurship atau teknopreneurship bukanlah ide baru. Membangun bisnis atas dasar teknologi punya keunggulan nyata, sudah banyak disampaikan banyak pakar.

Sekarang ini pun bisnis startup dengan dasar teknologi informasi telah banyak muncul, baik skala nasional mau pun skala dunia. Hanya saja, booming information technology-based business startup saat ini membuat anggapan seolah-olah technology-based itu sama dengan information technology-based. Ketika kita bicara teknologi untuk bisnis, banyak orang mengidentikkannya dengan IT-based. Padahal teknologi itu bukan hanya IT (atau banyak orang yang lebih suka menyebutnya ICT).

Teknologi untuk bisnis juga bisa berupa hasil pengembangan bioteknik, materi baru, mesin dengan pengembangan yang lebih baik, proses yang lebih baik, dsb. Alangkah baiknya sekiranya bisnis startup memanfaatkan teknologi dalam pengembangan bisnisnya itu.

**3 Fakta dan Ide**

3.1 Fakta mengenai Pengembangan Teknologi

Pengembangan teknologi mendapat porsi perhatian cukup besar di banyak negara, karena mereka semua menyadari pentingnya teknologi bagi kebangkitan bangsa. Ilmuwan didorong untuk melakukan riset. Negara pun menyediakan dana yang cukup besar untuk riset-riset pilihan. Pemerintah juga mendirikan badan khusus untuk melakukan riset dan mengembangkan teknologi. Sekalipun periset di Indonesia mengeluhkan dana riset yang terlalu kecil ketimbang dana yang disediakan di negara maju, tetapi dana penelitian yang dirasa kecil itu pun angkanya tidaklah kecil.

Setiap tahunnya riset yang dihasilkan lumayan banyak. Berbagai penemuan baru dilahirkan. Ada yang luar biasa, ada yang agak biasa. Biasanya hasil riset ini ditawarkan ke dunia industri untuk lanjutannya. Harapannya, perusahaan-perusahaan di dunia industri tertarik memanfaatkan hasil riset ini bagi industrinya dan membelinya. Sayangnya, dunia industri umumnya tidak siap untuk memanfaatkan hasil riset bagi industrinya. Kebanyakan industri terlalu fokus pada kesibukan operasional dan berupaya mencapai perbaikan efisiensi yang tiada habisnya, serta pencapaian perolehan laba yang semakin baik atau kenyamanan kerja yang semakin meningkat.

Dari data yang terungkap, diketahui bahwa hasil penelitian dari badan riset LIPI dan BPPT hanya diserap sekitar 5 persen setiap tahunnya (terutama oleh industri), artinya ada sekitar 95 persen hasil penelitian yang menganggur dan tinggal dalam laci saja. Beberapa lembaga penelitian di negara luar juga ternyata punya persentase yang hampir sama.

BPPT dan LIPI diberitakan sudah berupaya dengan macam-macam pendekatan untuk meningkatkan penyerapan hasil penelitian ini, karena banyak peneliti yang kecewa dan merasa upaya riset yang dilakukannya sia-sia saja. Tetapi, upaya tersebut tidak cukup berhasil.

Beberapa peneliti yang frustasi dengan rasa kesia-siaan ini menempuh cara membagi-bagikan hasil penelitiannya gratis pada masyarakat, walaupun akhirnya tidak semua peneliti ini merasa puas dengan membagi-bagikan secara gratis hasil penelitiannya.

Seringkali masalah pemanfaatan hasil riset untuk para peneliti muncul karena mereka fokus untuk mengembangkan bidang ilmu yang mereka geluti dan tidak tahu atau tidak sempat mendalami bagaimana membisniskannya.

Di lain pihak, mahasiswa-mahasiswi BINUS University didorong membuat bisnis startup tetapi mereka lemah di bidang teknologi. Di sini BINUS bisa menjembatani kedua pihak yang sebetulnya bisa saling melengkapi. Jadi, seharusnya kita bisa mencapai dengan mudah “win-win solution” bagi semua pihak.

3.2 Solusi bagi Peningkatan Kualitas Bisnis Startup

Fokus kita adalah peningkatan kualitas bisnis startup mahasiswa-mahasiswi BINUS University melalui pemanfaatan teknologi; kita tidak berfokus pada masalah dari para peneliti tadi.

BINUS bisa membangun jalan bagi pemanfaatan teknologi hasil riset dari lembaga-lembaga penelitian seperti BPPT, LIPI, atau lainnya, bagi mahasiswa-mahasiswi yang akan membangun bisnis startup. Teknologi yang dipilih bisa saja diambil melalui skema kerjasama berupa profit sharing, beli putus, barter, atau pun hibah. Kesepakatan dicapai melalui bicara bersama-sama.

3.3 Resiko bagi BINUS

Beberapa resiko dari kerjasama yang dibangun oleh BINUS dengan lembaga-lembaga riset tersebut, antara lain:

* Teknologi yang dibeli ternyata belum matang untuk dibisniskan.
* Selektif yang negatif: hasil penelitian yang bagus tidak ditawarkan pada BINUS, hanya yang agak kurang bagus yang ditawarkan.
* Lembaga riset menggunakan skema yang kita bangun untuk membuat kerjasama yang serupa dengan universitas / lembaga pendidikan lain, bahkan yang punya kedekatan khusus dengan pribadi-pribadi didalam lembaga tersebut, sehingga lembaga pendidikan lain yang lebih diuntungkan pada akhirnya. (Walaupun kita tidak berharap ini terjadi, jika pun terjadi sepertinya kita boleh berlapang dada demi kemajuan Indonesia pada akhirnya).
* Ide bisnis mahasiswa terkait teknologi tsb dicuri/dipakai sendiri oleh peneliti tsb.
* Dsb.

Adanya resiko-resiko tsb seharusnya tidaklah menghentikan upaya kerjasama yang ingin dibangun, melainkan dibuatkan skema yang aman dan menguntungkan bagi semua pihak.

3.4 Manfaat Kerjasama

Fokus utama dari kerjasama ini adalah untuk meningkatkan kualitas bisnis startup mahasiswa-mahasiswi kita. Dengan semakin banyak bisnis startup yang berhasil, kita berharap besar bahwa perekonomian Indonesia akan semakin meningkat, ketersediaan lapangan kerja semakin besar, masyarakat yang sejahtera semakin banyak.

3.5 Rencana Penerapan Proyek **(***Project Implementation Plan***)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Aktivitas (*Activity*) | Bulan (*Month*) | | | | | Keluaran (*Output*) |
| Aug | Sep | Oct | Nov | Dec |  |
| 1 | Penyusunan proposal |  |  |  |  |  |  |
| 2 | Perbaikan proposal |  |  |  |  |  |  |
| 3 | Pendekatan kerjasama dan negosiasi |  |  |  |  |  |  |
| 4 | Penyusunan draf kerjasama |  |  |  |  |  |  |
| 5 | Penandatanganan kerjasama |  |  |  |  |  | Kesepakatan kerjasama |

**4 Simpulan dan Saran**

Kita perlu menjalin kerjasama dengan lembaga-lembaga penelitian untuk membuka kemungkinan pemanfaatan teknologi hasil riset mereka bagi bisnis startup mahasiswa-mahasiswi kita. Kita perlu buatkan skema kerjasama yang aman dan akan saling menguntungkan semua pihak.

Kita juga perlu mengembangkan riset bidang teknologi di internal penelitian BINUS dan kemudian kita kerjasamakan dengan mahasiswa-mahasiswi BINUS University yang membangun bisnis startup. Skema kerjasama tetap perlu disusun agar bisa berlangsung aman, tertib, dan saling menguntungkan.

Penulis bersama dosen teknologi informatika sudah pernah mencoba “menjodohkan” banyak mahasiswa jurusan business creation dengan mahasiswa jurusan teknologi informatika agar mereka membentuk tim gabungan untuk membangun proyek bisnis bersama. Tetapi usaha ini gagal, dan tampaknya memang “jauh panggang dari api”. Solusi kerjasama dengan lembaga penelitian tampaknya lebih realistis.

Penulis: Deva Prudensia Setiawan adalah dosen dan SCC di jurusan Business Creation, School of Business Management, BINUS University.

Propose for Coach: Ms. Karen Imam