

## Hambatan Startup Edukasi Setelah Program Inkubasi (Studi Kasus pada Program Inkubator Startup CIAS)

Rasyid Nata Mulyana <sup>1</sup>, Octapiana Aulia <sup>2</sup>, Djogi Banyu Adem<sup>3</sup>, Asep Nuryadin<sup>4</sup>,  
 Adi Prehanto<sup>5</sup>

<sup>1,2,3,4,5</sup> Universitas Pendidikan Indonesia

<b>ARTICLE INFO</b>	<i>Abstract</i>
<b>Article History:</b> Accepted : Juni 2022 Fixed : Juni 2022 Approved: Juni 2022	<p><i>Startups as solutions to various problems in Indonesia are now starting to get the spotlight. But of the many companies that develop startups in the world, only a few are able to survive and succeed in generating profits. According to Forbes, the failure rate in startup businesses reaches 90%. Therefore, this research was conducted with the aim of knowing the factors or obstacles for a startup to be able to develop. This study uses a qualitative approach with case study methods and data collection techniques using questionnaires and interviews with the aim of digging up detailed information. Questionnaires and interviews were distributed to educational startups that had completed the CIAS incubator program, namely Learning Hours, Learning and Chit Chat Apps startups. Based on the research results, there are findings that all startups that have survived so far must have experienced obstacles. Various kinds of obstacles were found in this study, including difficulties in finding investors, inadequate human resources, and lack of funds to carry out business development. The results of this study are expected to be a valuable reference, especially for incubators and startup actors in developing their startups in the future.</i></p>
<b>Keywords:</b> <i>Startup,          Barriers,          CIAS,          Business,          Incubator</i>	
	<b>Abstraks</b>
<b>Kata Kunci:</b> <i>Startup, Hambatan,          CIAS,          Bisnis,          Inkubator.</i>	<p>Startup sebagai solusi dari berbagai permasalahan di Indonesia kini mulai mendapatkan sorotan. Tetapi dari sebagian banyak perusahaan yang mengembangkan startup di Indonesia hanya sedikit yang mampu bertahan dan berhasil menghasilkan profit. Menurut Forbes, angka kegagalan dalam bisnis startup mencapai 90%. Oleh karena itu penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui faktor atau hambatan sebuah startup untuk dapat berkembang. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus dan teknik pengambilan data menggunakan angket dan wawancara yang bertujuan menggali informasi secara rinci. Penyebaran angket dan wawancara dilakukan pada startup pendidikan yang telah selesai menjalani program inkubator CIAS yaitu startup Jam Belajar, Lapak Belajar, dan Chit Chat Apps. Berdasarkan hasil penelitian, terdapat temuan bahwa semua startup yang bertahan selama ini pasti pernah mengalami hambatan. Berbagai macam hambatan yang ditemukan dalam penelitian ini di antaranya kesulitan dalam mencari investor, sumber daya manusia yang kurang tepat, dan kekurangan dana untuk melakukan pengembangan bisnis. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi rujukan berharga terutama untuk inkubator dan pelaku startup dalam mengembangkan startupnya di</p>
<b>DOI:</b> 10.21107/jsmb.v9i1.14748	

	masa depan.
<p><i>Correspondence:</i> Name: Rasyid Nata Mulyana Email: rasyidnt@upi.edu</p>	<p>ISSN: 2355-9543 (Print) ISSN: 2460-3775 (Online)</p>

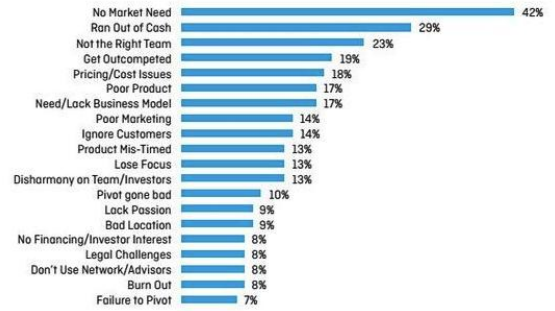
**INTRODUCTION**

Dewasa ini, kemajuan teknologi informasi yang semakin meningkat di segala bidang (Azizah. 2017), Hasilnya adalah revolusi digital yang membawa kita semua ke era disrupsi teknologi, yang juga dikenal sebagai Industri 4.0. Dikutip dari Glienmourinsie menurut Airlangga Hartarto, Industri 4.0 menjalankan proses produksi melalui internet, yang digunakan sebagai pendukung utama. Setiap objek dilengkapi dengan perangkat teknis yang didukung oleh sensor yang dapat berkomunikasi secara independen dari sistem teknologi informasi (Triandi, 2019). Kenyamanan adalah salah satu dari banyak alasan mengapa perkembangan teknologi begitu populer di masyarakat. Dengan Industri 4.0, segala aktivitas yang kita lakukan didukung oleh kemajuan teknologi sehingga dapat dilakukan kapan saja dan di mana saja (Aisyah, 2019). Menurut Center for Human Genetic Research (CHGR), pada 2016 tercatat sebagai negara yang memiliki jumlah startup (perusahaan rintisan) tertinggi di Asia Tenggara, yakni mencapai sekitar 2.000. Pada 2020 jumlah ini diproyeksikan akan bertambah dan mencapai 13.000 (Psky, 2018). Namun fakta menariknya adalah bahwa mayoritas startup yang baru didirikan mengalami kegagalan. Salah satu alasan utamanya adalah banyak pelaku bisnis yang membuat produk yang salah. Mereka tidak menyadari bahwa produk yang dikembangkan tidak memenuhi kebutuhan konsumen.. Hal ini membuat para pelaku bisnis menghabiskan banyak waktu dan sumber daya untuk sebuah produk yang tak diinginkan. (Eisenmann, 2021) Penelitian lain yang dipublikasi oleh International Scientific Journal "Industry 4.0", Dari semua startup tahap awal yang selidiki, 90% tidak bertahan. Tiga dari lima masalah teratas terkait dengan pendanaan baik harga produk yang salah, perkiraan biaya yang tidak memadai, atau kekurangan modal untuk pengembangan lebih lanjut. Masalah penting kedua adalah kurangnya permintaan pasar karena pengujian produk yang tidak memadai di

pasar nyata.(Bednár, 2017)

**Top 20 Reasons Startups Fail**

Based on an Analysis of 101 Startup Post-Mortems



Source: The Top 20 Reasons Startups Fail, CB Insights, 2014.

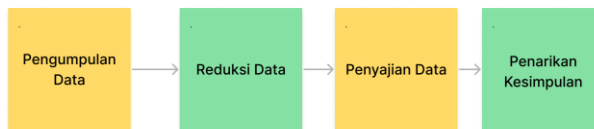
Gambar 1. Data presentase kegagalan startup  
Sumber : The Top 20 reasons startups fail, CB Insights 2014

Jika jenis startup yang diteliti dalam penelitian sebelumnya berjenis umum, maka dalam penelitian ini fokus bertujuan untuk mengetahui faktor penghambat pertumbuhan startup khusus di bidang edukasi setelah mengikuti program inkubasi yang diselenggarakan oleh Corporate Innovation Asia (CIAS) dalam program Kampus Merdeka. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi rujukan berharga untuk pengembang startup di bidang pendidikan untuk bisa menghindari kegagalan yang sama dan mengantisipasi kegagalan startup terdahulu.

**METODE**

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif (Perreault, 2006) dengan melakukan wawancara langsung kepada Informan yang dijadikan sebagai subjek penelitian yaitu 3 orang pelaku usaha atau *founder startup* pendidikan Raffi Andrias (Jam Belajar), Suci Khairanip (Lapak Belajar) dan Mafatikhuli (Chit Chat Apps). Tujuan dari wawancara ini tidak hanya untuk memberikan instruksi dan bimbingan kepada orang-orang tentang apa yang harus dikatakan, tetapi juga untuk berbagi pemikiran mereka tentang topik tersebut. Fokus penelitian ini yaitu untuk

menggali informasi tentang hambatan yang dialami startup di bidang pendidikan, menggunakan pendekatan kualitatif dengan rancangan studi kasus. Pendekatan kualitatif dipilih untuk memahami perilaku manusia dari kerangka acuan si pelaku usaha sendiri, yakni bagaimana si pelaku usaha memandang dan menafsirkan kegiatan dari segi pendiriannya yang biasa disebut persepsi emic. Begitu juga agar dapat mengetahui serta mendeskripsikan secara jelas dan rinci hambatan yang dialami startup di bidang pendidikan setelah program inkubasi CIAS dan bagaimana cara mereka menghadapinya. Pada saat menganalisis data yang diperoleh, akan dilakukan pengolahan dan analisis sesuai dengan kategori dan karakteristik data, yaitu deskripsi. Dalam hal ini, uraian tersebut mencakup upaya untuk menjelaskan mengapa startup mengalami hambatan dan apa yang dilakukan oleh para startup dalam menghadapi hambatan tersebut. Analisis data adalah upaya mencari data secara sistematis berdasarkan catatan-catatan yang dikumpulkan melalui observasi, wawancara, dokumentasi, dan sebagainya. Hal ini untuk meningkatkan pemahaman tentang objek dan subjek yang dipelajari. Ada empat tahapan yang digunakan dalam menganalisis data secara keseluruhan, antara lain;



Gambar 2. Skema tahapan menganalisis data

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dari penelitian ini mengungkapkan bahwa ada beberapa faktor yang menjadi penyebab startup edukasi terhambat untuk berkembang setelah program inkubasi. Faktor-faktornya yaitu kekurangan dana, sulit mencari investor, sumber daya manusia yang kurang baik, dan produk tidak sesuai pasar. Berikut penjelasan rinci mengenai temuan terkait hambatan perkembangan startup edukasi setelah program inkubasi CIAS.

### 1. Faktor Kekurangan Dana

Kekurangan dana menjadi masalah pertama yang menghambat startup edukasi setelah selesai program inkubasi di CIAS. Hal ini dikarenakan untuk membuat startup serta mengembangkan produknya membutuhkan

modal yang tidak sedikit. Menurut Raffi Andrias sebagai founder Jam Belajar hambatan ini terjadi pada timnya

Untuk saat ini walau startup kita masih berjalan namun kami akui perkembangannya sangat pelan karena kami kekurangan dana untuk pengembangan lebih lanjut dan pemasarannya. Ditambah lagi karena produk kita baru dan sudah ada banyak kompetitor dibelakang kita, contohnya Ruangguru dan juga sulitnya mencari investor yang satu visi misi dan mempercayai kita.

Kekurangan dana menjadi hambatan terbesar kedua yang diakibatkan oleh sulitnya mencari investor. Dalam mendanai usaha Investor melihat dari berbagai macam aspek startup seperti dari latar belakang tim, besarnya traksi yang sudah didapat, dan juga potensi pengembangan kedepan. Hal tersebutlah yang menyebabkan Raffi Andrias mengaku bahwa dia masih kurang berpengalaman mencari investor yang memiliki satu visi dengan dia. Selain itu, Suci Khairani sebagai *Founder* Lapak Belajar juga menyatakan "Kekurangan dana juga jadi hambatan startup kita. Bagusnya kan kita bisa promosi di berbagai media sosial tapi karena dana terbatas jadi ga ngelakuin itu, juga karena kan di program ini ga semua maju ke tahap pendanaan". Sehingga faktor kekurangan dana yang menyebabkan timnya memutuskan untuk tidak melanjutkan startup-nya setelah selesai program. Dalam hal ini Founder Chit Chat juga mengalami kekurangan dana saat mengembangkan startup miliknya, pengembangan dana yang paling dibutuhkannya adalah untuk sektor *marketing*. Kurangnya dana tersebut mengakibatkan keterbatasan untuk startup-nya dalam melakukan *massive marketing* di berbagai platform sosial media sehingga perkembangan pengguna belum bisa signifikan. Menurut Mafatikhul Ikhsan sebagai founder Chit Chat Apps hambatan ini akan memberikan efek negatif diantaranya tidak dapat melakukan *marketing* secara masif. Seperti yang telah dijelaskan oleh Mafatikhul Ikhsan,

Menurut saya untuk pengembangan dana yang paling kita butuhkan untuk awal ini adalah untuk *budget marketing*. Seharusnya kita bisa melakukan *massive marketing*, iklan di seluruh *channel* sehingga startup kita ini lebih banyak peminatnya. Jadi *marketing* adalah yang paling penting

untuk sekarang sehingga dana sangat diperlukan untuk dapat melakukan itu.

Solusi yang dilakukan Mafatihkhal Ikhsan adalah masih menggunakan dana keuntungan dari program *membership* untuk terus melakukan pemasaran agar user bertumbuh secara positif. Sehingga timnya masih dapat beroperasi tetapi tidak bisa berjalan secara cepat.

## 2. Faktor Sulit Mencari Investor

Kesulitan mencari Investor menjadi faktor kedua terbesar yang menjadi hambatan *founder* mengembangkan startup-nya setelah selesai program inkubasi. Investor memegang peranan penting dalam mengembangkan startup *early stage*. Maka dari itu, Corporate Innovation Asia (CIAS) menyelenggarakan “CIAS Incubator Pitching to Investor” yang merupakan acara yang diselenggarakan setelah genap enam bulan mahasiswa mengikuti Agile Innovation Project-based Learning, dan berhasil menjalani tiga fase pembelajaran yaitu *design thinking*, *agile development*, dan *business model*. Tim-tim terbaik mendapatkan kesempatan mempresentasikan produk solusinya kepada investor yaitu CEO & Co-Founder CIAS, Investment Associate Indogen Capital, Head of APAC Region Founders Live, dan Executive VP, Kejora Capital. Tetapi hanya 12 dari 50 tim yang mendapatkan kesempatan maju ke tahap *pitching* dengan investor. Hal tersebut menjadi hambatan bagi startup yang tidak memiliki kesempatan tersebut. *Founder* Startup Jam Belajar menyatakan tidak memiliki kesempatan mempresentasikan ide bisnisnya di depan *Venture Capital* atau pun Investor. Disaat program itu telah selesai dilakukan, ia merasa sangat kesulitan mencari investor dengan visi yang sama dengannya. Disisi lain startup yang sedang ia jalankan juga belum mempunyai *traction* yang baik karena kekurangan dana untuk pemasaran dan pengembangan lebih lanjut. Seperti yang telah dijelaskan oleh Raffi Andrias,

Terkadang mencari investor yang satu visi dan misi itu susah. Sampai sekarang pun kita belum bisa menemukan Investor yang mau mempercayai kita dan berinvestasi dengan produk startup kita. Namun kita akan terus evaluasi untuk mengetahui apa kekurangan kita dari berbagai aspek dari sudut pandang investor untuk bisa memperbaiki kekurangan kita.

Selain itu *founder* Chit Chat juga menyatakan hal yang sama, ia

mengungkapkan hambatan pertama yang dialami adalah sulitnya mencari investor yang disebabkan belum adanya *traction* yang kuat dan kerjasama tim yang belum kompak. Sehingga dari hal tersebut, mereka merasa mengalami hambatan dalam mencari investor.

## 3. Faktor Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia dalam tim dalam inkubator terdiri dari *hacker*, *hipster*, *hustler*, dan *general*. Pihak inkubator sendiri menggunakan platform Google Form untuk mengetahui minat dan kemampuan yang dimiliki mahasiswa, sehingga dapat melakukan pengelompokan tim dengan komposisi yang tepat. Tetapi, menurut *Founder* Lapak Belajar menyatakan

Setiap orang kan memiliki passion berbeda-beda, jadi kurang maksimal dan kurang memiliki motivasi ngejalaninnya startup. Setelah program beres kita jadi enggan buat lanjutin karena itu ga sesuai sama passion semua anggota tim sehingga hanya sebagian dari timnya yang memiliki passion dalam bidang edukasi.

Masalah ini juga dialami oleh startup Chit Chat, masalah sumber daya manusia disini adalah berkurangnya fokus dan komitmen tiap individu dalam melanjutkan startup setelah program inkubasi ini berakhir dikarenakan memiliki kesibukan masing-masing. *Founder* Chit Chat Apps Mafatihkhal Ikhsan bahkan menjelaskan bahwa terdapat dua *founder* utama keluar sehingga tim segera mencari pengganti. Seperti yang telah dijelaskan oleh Mafatihkhal Ikhsan,

Kalo kita lihat ini sebenarnya bukan karena timnya yang kurang tepat, lebih tepatnya karena kita memiliki kesibukan masing-masing. Setelah program CIAS berakhir itu semangat tim sudah mulai menurun sehingga perkembangan startup menjadi *stuck* tak berjalan. Bahkan 2 *founder* memutuskan untuk keluar dari tim dan kita segera mencari pengganti dan mendapatkannya. Cuma ya itu perkembangan startup kita masih *stuck* dan tidak secepat ketika program CIAS masih berlangsung.

Sehingga dari kejadian tersebut, *progress* startup setelah selesai inkubator tidak terlalu signifikan dibandingkan ketika program berlangsung.

## 4. Faktor Produk Tidak Sesuai Pasar

Hambatan produk tidak sesuai pasar dialami oleh Lapak Belajar, Suci Khairani

sebagai foundernya menyatakan “Kita ngalamin produk ga sesuai pasar, tapi lebih tepatnya sih kita yang salah target market. Jadinya produk kita tidak sesuai pasar memang karena targetnya yang salah”. Hal ini berarti produk yang dikembangkan tidak sesuai dengan pasar dari startup tersebut karena dalam tahap meluncurkan produk kepada *early adopter*. *Early adopter* adalah individu yang menggunakan inovasi dan teknologi yang sangat baru sebelum orang lain menggunakannya. Bagi startup *early adopter* sangat penting karena menentukan apakah produk diterima atau tidak ketika diluncurkan kepada populasi yang lebih besar. Timnya memiliki target untuk menjangkau siswa-siswi SMK dan SMA dengan kriteria memiliki tingkat ambisi yang tinggi sehingga peduli terhadap akademiknya, karena keterbatasan waktu tim nya hanya dapat menjangkau siswa yang tidak memiliki tingkat ambisi dalam belajar yang tinggi sehingga mereka kurang minat terhadap produknya.

Dari hasil penelitian ini membuktikan bahwa penelitian ini relevan dengan penelitian terdahulu dengan judul *Indicators Of Startup Failure* oleh Richard Bednar tahun 2017 yang dipublikasi oleh International Scientific Journal “Industry 4.0”. CB Insight's research. Dalam penelitian *Indicators Of Startup Failure* menyimpulkan bahwa salah satu hambatan terbesar dalam mengembangkan startup tahap awal yaitu kurangnya dana untuk pengembangan lebih lanjut, produk yang tidak dibutuhkan oleh pasar, tim yang tidak tepat, dan tidak ada investor yang mau mendanai startup tersebut. Hasil penelitian dari *Indicators of Startup Failure* tersebut relevan dengan penelitian penulis yaitu “Hambatan Startup Edukasi setelah Program Inkubasi (Studi Kasus Pada Program Inkubator CIAS)”. Sehingga dapat disimpulkan bahwa hasil data penelitian ini akurat dan relevan.

## KESIMPULAN

Startup merupakan suatu bentuk usaha yang sedang berjalan dengan memanfaatkan teknologi dalam prosesnya. Penelitian ini menggali lebih dalam detail dari faktor hambatan startup tersebut, khusus untuk startup di bidang edukasi setelah program inkubasi CIAS. Dari hasil penelitian ini membuktikan bahwa hambatan terbesar dalam mengembangkan startup tahap awal yaitu kurangnya dana untuk pengembangan

lebih lanjut, produk yang tidak dibutuhkan oleh pasar, tim yang tidak tepat, dan tidak ada investor yang bersedia mendanai startup tersebut. Maka dari hasil penelitian tersebut dapat ditarik sebuah kesimpulan yaitu setiap startup memiliki hambatan dan permasalahannya masing-masing, dari ketiga startup yang diwawancarai mereka setuju bahwa kekurangan dana adalah salah satu alasan mengapa perkembangan startup mereka berhenti atau terhambat, tim yang tidak tepat, traksi produk yang masih rendah, pengalaman kerja yang masih minim (mahasiswa) dan sulit mencari investor yang satu visi adalah faktor terbesar sulitnya mendapatkan investor bagi startup pendidikan di tahap awal, dan sumber daya manusia yang kurang tepat adalah salah satu hambatan terbesar startup untuk berkembang, karena di program CIAS semua pesertanya masih dalam status mahasiswa sehingga mereka memiliki kesibukan masing-masing pasca menyelesaikan program CIAS dan juga memiliki visi misi atau tujuan yang berbeda (*passion*).

## DAFTAR PUSTAKA

- Abduh, Quazi, and Burley. (2007). Building Futures or Stealing Secrets?: Entrepreneurial Cooperation and Conflict within Business Incubators. *Managing Service Quality*, 17 (1), pp. 74 – 91.
- Aisyah, Harahap, & Salsabila. (2019). Pengaruh Persyaratan Menjual di Pasar untuk Keamanan Terhadap Kepercayaan Pembeli. *Aptisi Transactions on Management (ATM)*.
- Azizah, Nur. (2017). Peran Sistem Online Akuntansi Berbasis Web 2.0 sebagai Manajemen pendapatan dan Beban Perusahaan. *Transaksi Aptisi Pada Manajemen, vol. 1, tidak . 1, 2017*, hlm.44-49.
- Bala, Subrahmanya. (2017). How did Bangalore emerge as a global hub of tech starts in India? entrepreneurial ecosystem - evolution, structure and role. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, March, 22(1),22.
- Bednár, Richard. (2017). Indicators Of Startup Failure. *International Scientific Journal “Industry 4.0”*. CB Insight's research.
- Blank, Steve. (2014). What's A Startup? *First Principles. Nature Reviews Drug Discovery*, 13(8), 570-570.
- Eisenmann, Thomas R. (2021). *Why Startups*

- Fail: A New Roadmap for Entrepreneurial Success*. New York: Currency, forthcoming.
- Gatewood, Shaver, dan Gartner. (1995). A longitudinal study of cognitive factors influencing start-up behaviors and success at venture creation. *Journal of Business Venturing*, 10(5), 371-391.
- Kakati, M. (2003). Success criteria in high-tech new ventures, *Technovation*, 23(5), 447-457.
- Kalyanasundaram, Ganesaraman. (2018). Why Do Startups Fail? A Case Study. *Asian Journal of Innovation and Policy*, 079-102.
- Lance, Vic. (2016). *Top 20 Reasons Why Startups Fail [Infographic]*. Tersedia di: <https://www.forbes.com/sites/groupthink/2016/03/02/top-20-reasons-why-startups-fail-infographic/>. Diakses 12 Mei 2022.
- Nancy, Carter. (1996). Exploring start-up event sequences. *Journal of Business Venturing*, 11(3), 151-166.
- Perreault, William. and McCarthy. (2006). *Essentials of Marketing: A Global-Managerial Approach, Tenth Edition*. New York: McGraw-Hill.
- Politis dan Gabrielsson. (2009). Entrepreneurs' attitudes towards failure: an experiential learning approach. *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*, 15(4), 364-383.
- Psky. (2018). *Indonesia Tertinggi di ASEAN dalam Jumlah Startup*. Tersedia di: <http://skyventure.pens.ac.id/indonesia-tertinggi-di-asean-dalam-jumlah-startup/>. Diakses 6 Maret 2022.
- Rice, dan Matthews. (1995). *Growing New Ventures, Creating New Jobs - Principles and Practices of Successful Business Incubation*. Centre of Entrepreneurial Leadership Inc. Quorum Books.
- Ries, Eric. (2011). *The Lean Startup*. New York: Crown Business.
- Sugiyono. (2008). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Triandi, Budi. (2019). Keamanan Informasi dalam Aksiologi Dalam Menghadapi Era Revolusi Industri 4.0. *JURIKOM. (Bawal Widya Riset Komputer)*, 6 (5), 477-483.
- Vals, Mia. (2014). *Top 20 reasons why startups fail: Report*, Tersedia di: <https://thenextweb.com/news/top-20-reasons-startups-fail-report>. Diakses 12 Mei 2022.
- [www.inc.com](http://www.inc.com). (2017). 5 Top Indicators for Startup Success, According to This TED Talk.