

Implementasi Kurikulum Program Pembinaan *Startup* di Balikpapan

Bayu Nur Abdallah^{1*}, Deli Yansyah², Widya Sartika³, Irma Fitria⁴

^{1,2,3}Bisnis Digital, Jurusan Matematika dan Teknologi Informasi, Institut Teknologi Kalimantan, Jl. Soekarno Hatta Km 15 Kota Balikpapan, bayunur@lecturer.itk.ac.id, deli.yansyah@lecturer.itk.ac.id, widya.sartika@lecturer.itk.ac.id

⁴Statistika, Jurusan Matematika dan Teknologi Informasi, Institut Teknologi Kalimantan, Jl. Soekarno Hatta Km 15 Kota Balikpapan, Irma.fitria@lecturer.itk.ac.id

*Korespondensi: bayunur@lecturer.itk.ac.id

Diterima: 30 November 2023 ; Review: 4 Desember 2023 ; Disetujui: 30 Desember 2023 ; Diterbitkan: 31 Desember 2023

Abstract

Indonesia has the opportunity to create an entrepreneurial nation by utilizing digital technology which will make us hosts in our own country. This is supported by the large potential of the digital industry in Indonesia. Managing adequate financial reports is the key to startup success in achieving access to capital, which unfortunately is a problem for most startups in the city of Balikpapan. This community service program was carried out for startup representatives in the city of Balikpapan with direct training in creating financial dashboards and digital marketing. The success index of this activity can be assessed by the percentage increase in participants' desire to be able to implement a financial dashboard without assistance by 72% and implement digital marketing without assistance by 55.6%.

Keywords: *Financial Dashboard, Training, Coaching, Startup*

Abstrak

Indonesia memiliki peluang untuk menciptakan entrepreneur nation dengan memanfaatkan teknologi digital yang akan menjadikan kita tuan rumah di negara sendiri. Hal ini didukung dengan besarnya potensi industri digital di Indonesia. Pengelolaan laporan keuangan yang memadai menjadi kunci keberhasilan *startup* menjangkau akses pemodal yang sayangnya menjadi masalah sebagian besar *startup* di kota Balikpapan. Program pengabdian masyarakat ini dilakukan kepada perwakilan *startup* di kota Balikpapan dengan pelatihan secara langsung dalam pembuatan *financial dashboard* dan *digital marketing*. Indeks keberhasilan kegiatan ini dapat dinilai melalui presentase peningkatan keinginan peserta untuk dapat mengimplementasikan *financial dashboard* tanpa pendampingan sebesar 72% dan mengimplementasikan *digital marketing* tanpa pendampingan sebesar 55.6%.

Kata kunci: *Financial Dashboard, Pelatihan, Pembinaan, Startup*

1. PENDAHULUAN

Potensi industri digital di Indonesia memang tidak dapat dipandang sebelah mata. Saat ini ada sekitar 202.6 juta pengguna internet dan 98.2% merupakan pengguna perangkat telepon pintar di Indonesia (Wiryany et al, 2023). Ini adalah modal besar bagi Indonesia untuk mengembangkan e-commerce dan bisnis berbasis teknologi digital. Menariknya volume bisnis e-commerce di Indonesia diprediksi akan mencapai USD 124 miliar di tahun 2025 (Astutik, 2020). Di sisi lain, salah satu faktor pendukung yang

menentukan kemajuan sebuah negara adalah jumlah wirausahanya. Melihat fakta tersebut, Indonesia sebenarnya memiliki peluang untuk menciptakan *entrepreneur nation* dengan memanfaatkan teknologi digital yang akan menjadikan kita tuan rumah di negara sendiri. *Startup* merupakan suatu organisasi yang dirancang untuk menemukan model bisnis yang tepat agar dapat menghasilkan pertumbuhan yang cepat (Afdi & Purwanggono, 2018). Sehingga untuk dapat menghasilkan pertumbuhan yang cepat, *startup* memerlukan bimbingan untuk dapat berkembang. Beberapa penelitian pernah dilakukan untuk mengungkap faktor yang berpengaruh terhadap kesuksesan *startup*, diantaranya sinergi, keunggulan produk, keunggulan proses, pengaturan manajemen inovasi yang baik, adanya komunikasi yang baik antar tim dengan stakeholder, kultur tim yang solid, pengalaman tim, hingga *innovation skill*, *functional skill*, dan *implementation skill* (Hardiansyah & Trichayono, 2019).



Sumber: Dihni (2022)

Gambar 1. Permasalahan *Startup* di Indonesia

Melalui grafik di atas, dapat diketahui bahwa permasalahan *startup* di Indonesia mayoritas ialah modal, yang mana merupakan terbatasnya akses pemodal. *Startup* di Indonesia, sebagaimana usaha rintisan tidak memiliki laporan keuangan yang layak untuk menerima akses pemodal. Jika dilihat dari potensi volume bisnis yang dapat dicapai, pengetahuan terhadap laporan keuangan yang layak menjadi sesuatu yang penting bagi *startup* di Indonesia khususnya.

2. ANALISIS SITUASI

Balikpapan, kota dengan luas wilayah 503.33 km² dan berpenduduk sebanyak 727 ribu jiwa, menjadikan kota ini merupakan kota terpadat penduduknya di Kalimantan Timur (BPS Kota Balikpapan, 2022). Disamping menjadi kota terpadat penduduknya, kota ini terdiri dari berbagai macam etnis, pusat perekonomian, sehingga tidak salah bila menyebutnya sebagai model kota modern di Kalimantan Timur. Sebagai kota modern, Kota Balikpapan memiliki berbagai kategori *startup* diantaranya, *food and beverage*, *agriculture*, *technology*, *creative*, *fashion and craft* sebagai bagian dari penggerak perekonomian kota.

Melalui observasi yang dilakukan, *startup* kota Balikpapan juga mempunyai kemiripan problem dengan di Indonesia secara umum, yakni pemodal. Pemodal dikategorikan menjadi 2 hal, yakni akses terhadap lembaga pemodal dan jumlah modal yang didapat. Para pebisnis pemula dalam hal ini yang dikategorikan sebagai *startup* sebagian besar mengalami problem terhadap 2 hal di atas. Sebanyak 67% perwakilan *startup* di Balikpapan yang disurvei mengatakan bahwa mereka masih menggunakan pencatatan *income* dan *outcome* saja untuk transaksi keuangan. Pencatatan *income* dan *outcome* tentu tidak cukup jika para pebisnis pemula tersebut ingin mendapatkan akses pemodal, dikarenakan pemodal ingin mendapatkan informasi menyeluruh terhadap proyeksi keuangan pemilik bisnis.

Berdasarkan hal di atas, diperlukan sebuah solusi terhadap *startup* di Kota Balikpapan berupa program pembinaan yang mana kami dari akademisi memiliki kapasitas dan kapabilitas untuk melakukannya. Pelatihan ini dilakukan di kecamatan Balikpapan Kota dengan mengundang seluruh perwakilan pemilik *startup* di Kota Balikpapan. Mayoritas peserta yang hadir pada kategori bisnis pada bidang *food and beverage* dan *creative*.

3. METODE PELAKSANAAN

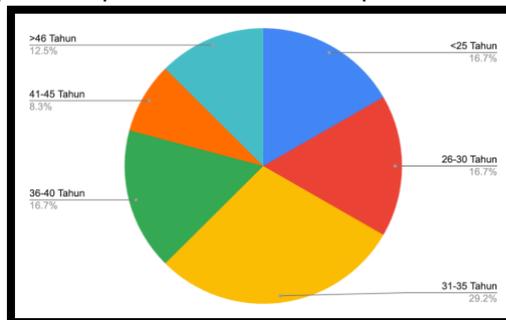
Sebelum melaksanakan kegiatan pelatihan ini, metode pertama yang dilakukan adalah mengidentifikasi permasalahan meliputi pengumpulan data primer dan sekunder yang berupa observasi lapangan, pengisian kuesioner, dan studi literatur. Dari hasil identifikasi permasalahan, pada pengabdian masyarakat ini menggunakan metode yang melibatkan aksi nyata dari partisipan dengan cara memberi pelatihan secara langsung. Pelatihan pembuatan *financial dashboard* dan *digital marketing* ini dilakukan dalam bentuk diskusi dan praktik langsung.

Program pengabdian masyarakat ini dilakukan dengan mengikuti kurikulum pembinaan *startup* yang dimiliki oleh Kementerian Komunikasi dan Informatika yang diawali dengan pelaksanaan profiling peserta pelatihan dan kegiatan pengisian kuesioner serta diakhiri dengan pelaksanaan kuesioner dan sesi *networking*. Kurikulum tersebut meliputi *early assesement*, *interview*, pengelolaan aspek keuangan berupa pembuatan *financial dashboard*, pengelolaan produk, pengelolaan operasional, dan *marketing*. Pada pelaksanaannya, kegiatan program pengabdian masyarakat dikerucutkan pada *assessment* dengan metodologi *interview* dan *survey* kuesioner, pembuatan *financial dashboard*, dan *digital marketing*.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

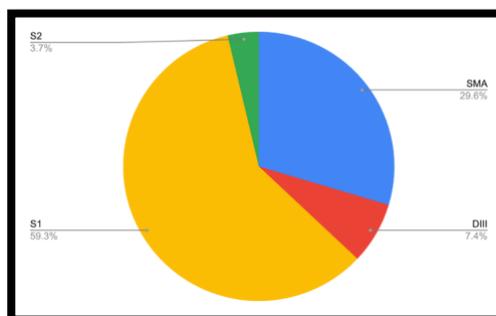
4.1 Profiling Peserta Pelatihan

Tim pengabdian masyarakat melakukan pendataan terhadap peserta pelatihan berdasarkan beberapa informasi mulai dari usia, background Pendidikan dan kategori bisnis yang sedang dijalankan oleh para peserta pelatihan. Peserta pelatihan yang mengikuti kegiatan dari 37 peserta dikelompokkan berdasarkan 6 kelompok usia yaitu <25 tahun, 26-30 tahun, 31-35 tahun, 36-40 tahun, 41-45 tahun dan >46 tahun. Data dari responden menunjukkan peserta pelatihan di dominasi pada usia 31-35 tahun.



Sumber : Hasil Pelaksanaan (2023)

Gambar 2. Usia Peserta Pelatihan



Sumber : Hasil Pelaksanaan (2023)

Gambar 3. Background Peserta Pelatihan

Para peserta pelatihan yang datang dari berbagai background Pendidikan yaitu mulai dari jenjang SMA, DIII, S1 dan S2. Pada saat kegiatan pelatihan peserta di dominasi oleh pelaku usaha dengan background Pendidikan S1.

4.2 Pelatihan Pembuatan *Financial Dashboard*

Kegiatan dilaksanakan dengan pemberian materi kesatu yaitu tentang financial dashboard yaitu template keuangan yang di desain khusus bagi para pelaku *startup* yang menghadapi kesulitan dalam pengaturan keuangan. Materi ini dibawakan selama 1 jam dan 30 menit untuk tanya jawab dengan trainer. Pada awal pelatihan kami memberikan kuesioner untuk menilai apakah peserta sebelumnya mengenal dan membuat financial dashboard untuk usahanya. Hasil dari data yang dikumpulkan bahwa terdapat informasi bahwa dari peserta pelatihan ada 40% yang telah membuat laporan keuangan dan 60% belum menggunakan atau membuat financial dashboard untuk bisnisnya. Hal ini menjadi tugas kami pada pengabdian masyarakat kali ini yaitu memberdayakan pelaku kewirausahaan agar memiliki laporan keuangan yang jelas dan detail agar menjadi bahan Analisa untuk melihat kelebihan dan kelemahannya jalannya usaha.



Sumber : Hasil Pelaksanaan (2023)

Gambar 4. Materi Pelatihan Financial Dashboard

4.3 Pelatihan Pembuatan *Digital Marketing*

Selanjutnya selain itu tim pengabdian masyarakat juga menyampaikan materi yang berguna untuk meningkatkan revenue stream dan penjualan dari usaha yaitu materi terkait digital marketing. Pada materi ini juga kami melakukan pengisian kuesioner terhadap pelaku usaha yang mengetahui dan telah menjalankan upaya digital marketing terhadap usaha. Hasil dari pendataan tersebut sekitar 50% telah menjalankan upaya digital marketing khususnya pada kategori bisnis FnB sebagian besar sudah menjalankan aspek digital marketing pada bisnisnya namun masih terdapat kelemahan dimana 15% dari 50% yang sudah mengenal digital marketing yang secara konsisten menjalankan upaya digital marketing sebagian lainnya hanya sesekali atau tidak konsisten.

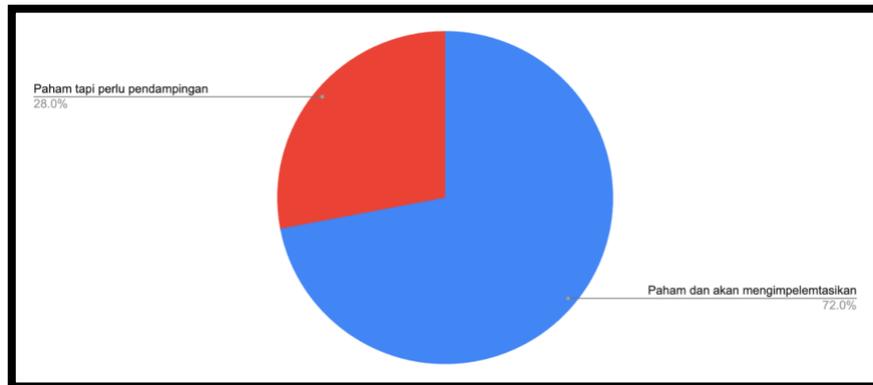
Sumber : Hasil Pelaksanaan (2023)

Gambar 5. Materi Pelatihan Digital Marketing

4.4 Evaluasi Tingkat Pemahaman

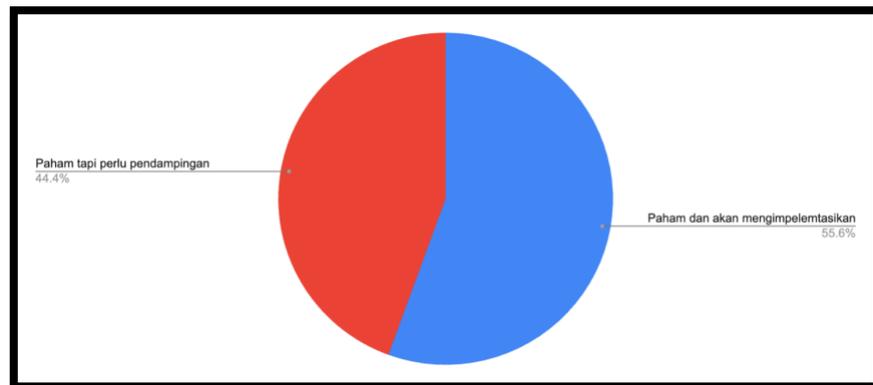
Selanjutnya selain itu tim pengabdian masyarakat juga menyampaikan materi yang berguna untuk meningkatkan revenue stream dan penjualan dari usaha yaitu materi terkait

digital marketing. Pada materi ini juga kami melakukan pengisian kuesioner terhadap pelaku usaha yang mengetahui dan telah menjalankan upaya digital marketing terhadap usaha. Hasil dari pendataan tersebut sekitar 50% telah menjalankan upaya digital marketing khususnya pada kategori bisnis FnB sebagian besar sudah menjalankan aspek digital marketing pada bisnisnya namun masih terdapat kelemahan dimana 15% dari 50% yang sudah mengenal digital marketing yang secara konsisten menjalankan upaya digital marketing sebagian lainnya hanya sesekali atau tidak konsisten.



Sumber : Hasil Pelaksanaan (2023)

Gambar 6. Persentasi Hasil Pelatihan Financial Dashboard



Sumber : Hasil Pelaksanaan (2023)

Gambar 7. Persentasi Hasil Pelatihan Digital Marketing



Sumber : Hasil Pelaksanaan (2023)

Gambar 8. Dokumentasi Sesi Akhir Pelatihan

4.5 Faktor Pendorong Kegiatan

Beberapa faktor yang mendorong adanya kegiatan pengabdian pada masyarakat ini adalah Indonesia mengalami era hype teknologi dan semua pertumbuhan pebisnis rintisan didukung oleh pemerintah tak terkecuali di Kota Balikpapan. Namun bila melihat kondisi terkini, banyak startup tersebut kurang mendapat akses pemodal dan pertumbuhan usaha dikarenakan penyusunan laporan keuangan yang kurang baik.

4.6 Rencana Keberlanjutan

Evaluasi dari kegiatan pelatihan ini adalah perlunya pendampingan kepada para pelaku *startup* dalam mengelola laporan keuangannya disamping *digital marketing*. Oleh karena itu peneliti memberikan wewenang kepada para mahasiswa program studi bisnis digital yang telah dibekali keilmuan tersebut untuk mendampingi para pelaku startup di Kota Balikpapan untuk mengelola hal tersebut.

5. KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini merupakan rangkaian kegiatan pembinaan *startup* di Kota Balikpapan yang dihadiri oleh 37 peserta. Indeks keberhasilan kegiatan ini dapat dinilai melalui presentase peningkatan keinginan peserta untuk dapat mengimplementasikan *financial dashboard* tanpa pendampingan sebesar 72% dan mengimplementasikan digital marketing tanpa pendampingan sebesar 55.6%. Cukup besarnya presentase implementasi *digital marketing* dengan pendampingan menandakan masih banyak pelaku *startup* yang memerlukan pendampingan lanjutan. Data tersebut diperoleh melalui kuesioner yang dilakukan setelah pelaksanaan pelatihan ini.

Ucapan Terima Kasih

Terimakasih kepada LPPM ITK yang telah mendanai kegiatan ini, pelaku *startup* Kota Balikpapan yang telah berpartisipasi aktif dalam kegiatan ini, serta reviewer jurnal ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Afdi, Z., & Purwanggono, B. (2018). Perancangan Strategi Berbasis Metodologi Lean Startup Untuk Mendorong Pertumbuhan Perusahaan Rintisan Berbasis Teknologi Di Indonesia. *Industrial Engineering Online Journal*, 6(4). Retrieved from <https://ejournal3.undip.ac.id/index.php/ieoj/article/view/20398>
- BPS. (2022). BPS Kota Balikpapan. <https://balikpapankota.bps.go.id/publication/2022/02/25/e78628bde521d84e52633df5/kota-balikpapan-dalam-angka-2022.html>
- Hardiansyah, R & Tricahyono, D. (2019). Identifikasi Faktor-Faktor Kesuksesan Start Up Digital Di Kota Bandung, 6(2), 2023. <http://dx.doi.org/10.31258/je.27.2.p.134-145>
- Dihni, Vika Azkiya. (2022). Ini Ragam Permasalahan yang Dihadapi Startup di Indonesia. <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2022/05/25/ini-ragam-permasalahan-yang-dihadapi-startup-di-indonesia>
- Wiriany, D., Tawaqal, R. S., Saputro, A. H. (2023). Pelatihan Strategi Corporate Branding Pengusaha Melalui Konten Media Sosial Di Virageawie Indonesia, 6(2), 2023. <http://dx.doi.org/10.36257/apts.vxix>
- Astutik, Yuni. (2020). Ditopang e-Commerce, Ekonomi Digital RI US\$124 M di 2025. <https://www.cnbcindonesia.com/tech/20201124122152-37-204172/ditopang-ecommerce-ekonomi-digital-ri-us-124-m-di-2025>.