

JURNAL ILMIAH MANAJEMEN BISNIS DAN INOVASI UNIVERSITAS SAM RATULANGI
(JMBS UNSRAT)

FAKTOR KEBERHASILAN *START-UP* DI MAKASSAR

Rezty Amalia Aras, Kiki Ramadhani, Emmy Puspita Sari

Institut Teknologi dan Bisnis Kalla, Makassar

ARTICLE INFO

Keywords: start-up, survival, business model

Kata Kunci: start-up, survival, bisnis model

Corresponding author:

Rezty Amalia Aras
reztyamalia@kallabs.ac.id

Abstract: Rapid technological developments have an impact on economic growth, various kinds of startup businesses or often referred to as start-ups, especially in the technology sector. Start-ups are a new business model that creates an economy of values and career paths for the younger generation, especially those who are interested in innovation and technology and see business opportunities in technology start-up researchers in the start-up field. According to Forbes.com site records 90% of start-ups created in the world fail. There are many reasons why start-ups fail, including incorrectly predicting market needs, internal conflicts, running out of funds and team disharmony and bad corporate patterns. Therefore, it is necessary to analyze the e-commerce business strategy of Digital Start-up Companies in Makassar. The purpose of this study is to analyze the e-commerce business strategy of digital start-up companies in Makassar. This research is a qualitative research conducted in Makassar, South Sulawesi Province with the aim of knowing the success factors of start-ups in Makassar. The subjects of this research are CEOs or people who have a core role in start-ups. Data collection was carried out to obtain the information needed in order to achieve the research objectives. Data was collected by means of in-depth interviews, by interviewing CEOs or people who have a core role in start-ups.

Abstrak: Perkembangan teknologi yang sangat cepat berdampak pada pertumbuhan ekonomi, berbagai macam bisnis rintisan atau seringkali disebut dengan *start-up* khususnya di bidang teknologi. *Start-up* adalah model bisnis baru yang menciptakan ekonomi nilai-nilai dan jalur karir bagi generasi muda, khususnya yang tertarik pada inovasi dan teknologi dan melihat peluang bisnis di peneliti *start-up* teknologi di bidang *start-up*. Menurut catatan situs forbes.com 90% start-up yang diciptakan di dunia gagal. Banyak alasan mengapa *start-up* gagal, diantaranya salah memprediksi kebutuhan pasar, konflik internal, kehabisan dana dan ketidakharmonisan tim serta pola perusahaan yang buruk. Oleh karena itu, diperlukan analisis strategi bisnis e-commerce Perusahaan *Start-up* Digital di Makassar. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis strategi bisnis e-commerce perusahaan *start-up* digital di Makassar. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif yang dilaksanakan di Makassar Provinsi Sulawesi Selatan dengan tujuan untuk mengetahui faktor keberhasilan *start-up* yang berada di Makassar. Subjek dari penelitian ini adalah para CEO atau orang yang memiliki peran inti dalam *start-up*. Pengumpulan data dilakukan untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan dalam rangka mencapai tujuan penelitian. Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara mendalam (indepth interview), dengan mewawancarai CEO atau orang yang memiliki peran inti dalam *start-up*.

PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi yang sangat cepat berdampak pada pertumbuhan ekonomi, berbagai macam bisnis rintisan atau seringkali disebut dengan *start-up* khususnya di bidang teknologi. *Start-up* adalah model bisnis baru yang menciptakan ekonomi nilai-nilai dan jalur karir bagi generasi muda, khususnya yang tertarik pada inovasi dan teknologi dan melihat peluang bisnis di peneliti *start-up* teknologi di bidang *start-up* (Nalintipayawong et al., 2018)(Kumbhat & Sushil, 2017). Di Indonesia penjualan berbasis e-commerce telah dimanfaatkan oleh beberapa perusahaan seperti Bukalapak.com, Tokopedia.com, dan Gojek. Perusahaan *start-up* yang berinovasi menggunakan teknologi digital tersebut telah memanfaatkan media internet sebagai strategi promosi untuk memasarkan produknya. Dengan memanfaatkan teknologi informasi terkini melalui komputer dan *smartphone*, *start-up* tersebut dapat memberikan informasi terkait produk yang mereka tawarkan kepada pembeli melalui media sosial tanpa biaya yang amat besar.

Jika bukan didukung oleh faktor teknologi yang kuat, maka dianggap itu adalah sebuah rintisan usaha biasa (UKM). Dave McClure, funding partner dari 500 *start-up* menjelaskan bahwa sebuah *Start-up* adalah rintisan usaha yang masih belum jelas akan produk, siapa customernya, dan bagaimana model bisnisnya. Artinya sewaktu-waktu mereka bisa melakukan pivot atau perubahan terhadap hal-hal tersebut jika dibutuhkan.

Start-up merupakan suatu organisasi yang dirancang untuk menemukan model bisnis baru untuk mendapatkan keuntungan yang besar (Blank, 2010). Tapi tidak sedikit *start-up* yang gagal, menurut catatan situs forbes.com 90% *start-up* yang diciptakan di dunia gagal (Patel, 2015). Banyak alasan mengapa *start-up* gagal, diantaranya salah memprediksi kebutuhan pasar, konflik internal, kehabisan dana dan ketidakharmonisan tim serta pola perusahaan yang buruk (GRIFFITH, 2014). *Start-up* merupakan organisasi yang dirancang untuk menciptakan produk/ layanan di bawah kondisi yang tidak pasti (Ries, 2011). *Start-up* yang sukses bukan berasal dari pendahulunya yang berhasil tetapi dapat dipelajari dan dapat diajarkan (Blank, 2010).

TINJAUAN PUSTAKA

Start-up

Start-up berasal dari Bahasa Inggris yang berarti yang berarti tindakan atau proses memulai sebuah organisasi baru atau usaha bisnis atau juga bisa berarti ‘memulai sesuatu’. Sedangkan bisnis *start-up* sendiri menurut Google adalah sebuah usaha kewirausahaan atau bisnis inovatif dalam bentuk perusahaan. Sederhananya, *start-up* adalah sebuah bisnis rintisan. Istilah ini mulai dikenal secara populer setelah ada era

internet. Faktornya adalah karena banyak perusahaan yang dimulai dari nol oleh satu atau berapa orang saja kemudian menjadi besar dengan mengedepankan idealisme dan memaksimalkan teknologi (Yudhanto, 2014).

Menurut Wikipedia, *start-up* (*Start-Up*, n.d.) merujuk pada perusahaan yang lama beroperasi. Perusahaan-perusahaan ini sebgaiian besar merupakan perusahaan yang baru didirikan dan berada dalam fase pengembangan dan penelitian untuk menemukan pasar dan produk yang tepat.

Start-up merupakan institusi yang dirancang untuk menghasilkan produk atau layanan baru untuk menyelesaikan masalah masyarakat dalam kondisi ketidakpastian yang ekstrem. Terkadang *start-up* dirancang untuk situasi yang tidak terduga, tidak jelas, dan segala resikonya belum tentu sebesar yang dibayangkan dan misterius. Sedangkan menurut Steve Blank (Blank, 2010), akademisi dan entrepreneur di *Silicon Valley* mendefinisikannya sebagai sebuah organisasi bisnis yang sedang mencari model bisnis sehingga bisa diulang dan bisa diukur.

Dari berbagai definisi di atas, bisa saya simpulkan bahwa *start-up* diartikan sebagai bisnis model baru dalam mendirikan usaha dengan ciri memaksimalkan fasilitas teknologi dengan didukung perencanaan matang, idealisme individu, dan juga tema usaha yang unik.

Bill memiliki perusahaan teknologi bernama IdeaLab, perusahaan tersebut telah melahirkan lebih dari 100 perusahaan *start-up*. Tidak semua perusahaan tersebut sukses, banyak diantaranya yang gagal. Bill ingin mengetahui faktor yang paling berperan dalam kesuksesan dan kegagalan *start-up* tersebut. Bill mengatakan “Jadi, 20 tahun lalu saya memulai Idealab. Dan dalam kurung waktu 20 tahun terakhir kami membuat lebih dari 100 perusahaan. Banyak yang sukses, dan banyak yang gagal total”. Menurut Bill ada lima faktor dasar yang berpengaruh pada kesuksesan suatu *start-up*. Faktor tersebut adalah *Idea* (ide yang cemerlang), *team*, *business model*, *funding* dan *timing* (waktu yang tepat). Kemudian, Bill melakukan survei 200 *start-up* yang sukses dan gagal dari *start-up* yang berada didalam Idealab dan beberapa *start-up* di luar Idealab mengenai lima faktor tersebut. Dari 200 *start-up* tersebut, 42 persen kesuksesan mereka dipengaruhi oleh faktor timing yang tepat. Kemudian diikuti oleh faktor team sebanyak 32 persen, idea 28 persen, bisnis model 24 persen dan funding 14 persen.

Timing (Waktu yang tepat)

Timing adalah pemilihan waktu yang tepat atau dorongan untuk melakukan sesuatu. Waktu adalah faktor utama dalam *start-up* yang telah ditunjukkan oleh sejumlah *start-up* yang sukses (*5 Top Indicators for Startup Success*, 2017). Bill mengatakan yang terpenting adalah *perfect timing* dan Bill memberikan contoh

mengapa timing menjadi faktor terpenting dalam kesuksesan *start-up*. Bill memulai perusahaan Z.com pada 1998. Z.com merupakan perusahaan hiburan online yang memiliki cukup dana dan model bisnis yang bagus. Bahkan menurutnya, ia menggait salah satu bintang Hollywood untuk bergabung dengan perusahaan. “Namun, *penetrasi akses Internet broadband pada 1999-2000* terlalu rendah, artinya sangat sulit menonton video online ketika itu. Kita membutuhkan codecs dan melakukan banyak hal agar dapat menonton video. Pada akhirnya perusahaan ini tutup pada 2003,” jelas Bill.

Dua tahun setelah Z.com tutup, permasalahan codecs tersebut terpecahkan oleh Adobe Flash dan *penetrasi akses Internet broadband* mencapai 50% di Amerika pada saat itu. Kemudian muncul Youtube. Youtube yang berisikan konten-konten video, muncul di saat dunia sudah dapat mengakses video di internet dengan baik. “Youtube hadir di waktu yang tepat. Ide yang cemerlang dan terpenting waktunya sangat tepat. Bahkan Youtube tidak memiliki model bisnis saat dimulai. Youtube pun bahkan tidak yakin akan berhasil, tapi kemunculannya sangat-sangat tepat,” tegas Bill.

Tim

Tim adalah sekelompok orang yang saling berhubungan atau bekerja sama untuk tujuan yang sama. Tim memiliki anggota dengan keterampilan yang saling melengkapi dan menghasilkan sinergi melalui upaya yang terkoordinasi yang memungkinkan setiap anggota untuk memaksimalkan kekuatan mereka dan meminimalkan kelemahan mereka. Anggota tim perlu belajar bagaimana untuk saling membantu, menyadari potensi sejati mereka, dan menciptakan lingkungan yang memungkinkan setiap orang untuk melampaui keterbatasannya. Gilt sebuah perusahaan situs belanja diskon merupakan contoh dari sebuah *start-up* yang sepenuhnya mengandalkan tim. Kevin Ryan, founder GILT menambah dua co-founder yang kemudian mengubah masa depan perusahaan, kehadiran Alexis Myback, salah seorang founding member eBay, memberikan GILT jaringan bisnis untuk menjangkau merek-merek terkenal agar bergabung dengan situsnya. Alexandra Wilson, yang sebelumnya bekerja di Louis Vuitton dan Bvlgari memiliki keterampilan negosiasi dan pengetahuan yang diperlukan untuk menjadi sebuah E-Commerce yang sukses. GILT 14 berhasil mencapai US\$30 juta dalam tahun pertamanya. Kisah GILT menggambarkan dengan jelas pentingnya tim bagi sebuah *start-up*. Kualitas tim merupakan salah satu tolak ukur penting untuk mempercayakan modalnya dalam perusahaan tersebut atau tidak.

Ide (Ide yang cemerlang)

Ide merupakan buah pikiran yang berharga dan dapat berisi pandangan, pikiran hasil refleksi dan wawasan. Ide dapat diartikan sama pentingnya dengan eksekusi rencana. Tanpa ide berdasarkan hasil analisis yang mendalam, wawasan, dan tentunya data, eksekusi tidak dapat berjalan mulus dan menghasilkan keluaran yang diinginkan. *Start-up* sendiri dilandasi dengan inovasi dan keunikan. Perusahaan harus tetap berinovasi agar dapat berbeda atau unik dibandingkan dengan kompetitor.

Model Bisnis

Menurut Timmers Model Bisnis didefinisikan sebagai arsitektur dari produk, jasa dan arus informasi, dan sumber-sumber pendapatan serta keuntungan untuk penyedia (supplier) dan pengguna (customer) (Timmers, 2000). Sedangkan menurut Turban Model bisnis adalah suatu metode dalam melakukan bisnis agar perusahaan dapat menghasilkan pendapatan untuk mempertahankan keberadaannya (Turban, 2004). Pengertian dari model bisnis yang paling dasar adalah suatu metode yang digunakan oleh perusahaan dalam menjalankan bisnis agar menghasilkan pendapatan sehingga dapat mempertahankan bisnisnya. Sebuah *start-up* memerlukan alat ini untuk memberikan pandangan yang menyeluruh akan proses bisnis yang akan direncanakan, atau bahkan menjelaskan bisnis yang sedang berjalan. Banyak bisnis yang baru mulai banyak kendala selama operasionalnya. Model bisnis dapat membantu menganalisa masalah dan mencari solusinya. *Start-up* baru dapat menggunakan model bisnis untuk merancang bentuk yang sesuai dengan kondisi *start-up* nya. Faktor pendukung kesuksesan *start-up* adalah model bisnis yang baik, tiga keuntungan memiliki model bisnis yang baik, yaitu mampu memberikan pandangan kepada perusahaan mengenai bagaimana respon pasar terhadap produk yang dimiliki, melemahkan daya saing perusahaan kompetitor, dan mendorong persekutuan dengan perusahaan kompetitor (mutualisme) dalam menciptakan produk yang mampu menjawab kebutuhan pasar.

Funding

Funding bisa diartikan sebagai proses penggalangan dana. Singkatnya, pemilik perusahaan *start-up* akan memulai proses funding dengan cara mempromosikan diri mereka kepada para calon investor yang akan mendanai *start-up* mereka. Setelah itu para investor yang tertarik untuk mendanai suatu perusahaan *start-up* akan mempelajari seluk beluk dari *start-up* tersebut.

Bill mengungkapkan bahwa *start-up* sekarang sangat mudah untuk mendapatkan investasi. Selama mereka memiliki tim dan daya tarik yang kuat, mendapatkan investasi bukan tidak mungkin (*5 Top Indicators for Startup Success*, 2017). Menurut Nurfadilah (Nurfadilah, 2018) Mencari investor untuk meluncurkan *start-up* atau memperluas bisnis adalah salah satu yang penting.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif yang dilaksanakan di Makassar Provinsi Sulawesi Selatan dengan tujuan untuk mengetahui faktor keberhasilan *start-up* yang berada di Makassar. Subjek dari penelitian ini adalah para CEO/ orang yang memiliki peran inti dalam *start-up*. Pengumpulan data dilakukan untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan dalam rangka mencapai tujuan penelitian. Pengumpulan data yang konkrit peneliti melaksanakan beberapa Teknik pengumpulan data yaitu yang pertama observasi, sebagai metode ilmiah observasi (pengamatan) diartikan sebagai pengamatan pencatatan sistematis dari fenomena-fenomena yang diselidiki. Observasi dilakukan secara langsung untuk mendapatkan gambaran yang utuh terkait fokus penelitian. Kedua, Wawancara mendalam (indepht interview), dengan mewawancarai CEO/ orang yang memiliki peran inti dalam *start-up*. Wawancara face-to-face dilakukan untuk mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam dari responden.

Tahapan dalam penelitian ini dimulai dengan studi literatur mencari data-data yang terkait serta literatur yang menjadi landasan teori dalam penelitian ini, kemudian mengumpulkan data di lapangan dengan cara observasi dan wawancara langsung terhadap beberapa *start-up* yang ada di Makassar, data yang di dapat diolah dan dianalisis kemudian dicocokkan dengan teori-teori terdahulu untuk dibuatkan suatu model yang cocok untuk *start-up* baru yang nantinya ingin mengembangkan *start-up* dengan atmosfer dan lingkungan yang ada, secara khusus *start-up* yang ada di Makassar.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Data yang diperoleh di lapangan adalah melalui metode wawancara. Wawancara dilakukan kepada lima informan, yaitu CEO Digides, CEO Clean Up, CEO Octopus, CEO Mall Sampah dan CEO Helper. Ketiga bisnis informan dideskripsikan sebagai berikut:

1. *Start-up* Digides merupakan *start-up* yang bergerak dalam bidang jasa Teknologi Informasi di Makassar. Digides merupakan platform tata kelola desa yang menawarkan sejumlah layanan seperti sistem informasi

pembangunan desa, administrasi, kependudukan, pelayanan publik, anggaran, dan berbagai layanan lainnya.

2. *Start-up* Clean Up merupakan *start-up* yang bergerak dibidang pengelolaan lingkungan yakni layanan Pengangkutan Dan Pengelolaan Sampah. Clean Up Indonesia memiliki beberapa produk layanan seperti pengangkutan sampah berlangganan, penyewaan tempat sampah, clean up ,trash bag, pick up by request.
3. *Start-up* Octopus merupakan *start-up* teknologi informasi distribusi sampah yang mendukung kinerja bank sampah milik Pemerintah Kota Makassar untuk mereduksi sampah non-organik yang sampai ke Tempat Pemrosesan Akhir (TPA). Dalam prosesnya, Octopus melakukan standarisasi jenis, kondisi, dan timbangan sampah non-organik sehingga memberikan keuntungan bagi semua pihak dari mulai masyarakat, pemulung, dan unit bisnis sampah.
4. *Start-up* Mall Sampah merupakan *start-up* Teknologi Mall Sampah didesain untuk menangkap limbah dari sumber timbulnya, dengan menggunakan jejaring pengepul dan pemulung lokal sebagai kunci dari rantai daur ulang di Indonesia.
5. *Start-up* Helper merupakan *start-up* yang menyediakan jasa asisten pribadi dan pekerja lepas. Layanan jasa yang ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Mulai dari belanja, antar barang, bersih-bersih, cuci tandon, angkat barang, mengantri, hingga supir pribadi.
6. Kelima *start-up* diatas berlangsung sedang menjalankan *start-up* yang telah dirintis lebih dari 3 tahun.

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode kualitatif. Adapun hasil wawancara kelima *start-up* ditunjukkan pada tabel 1 di bawah ini.

Tabel 1. Hasil wawancara kelima *start-up*

FAKTOR	START UP				
	Digides	Clean up	Octopus	Mall sampah	Helper
Timing	Penting, karena Digides sendiri dibuat dengan timing yang pas dengan melakukan kontribusi untuk desa.	Agile, timing bersifat agile tergantung dari situasi yang dihadapi perusahaan. "Start up kamipun telah mengganti model yang awalnya B2B	Penting, karena beberapa start up melakukan penetrasi yang terlalu cepat sehingga tidak berhasil menjalankan start up nya. Kamipun merasa <i>to early</i> namun kita dengan	"Timing itu penting untuk tetap <i>sustain</i> "	Timing penting untuk keberlangsungan start up, sesuai dengan pengalaman saya pernah membuat start up tanpa memperhatikan timing yang berakhir gagal.

		skrg kamipun melayani B2B dan B2C dipengaruhi oleh timing lebih tepatnya situasi COVID".	cepat beradaptasi dengan situasi yang ada.		Sehingga untuk Helper saya memperhatikan timing yang pas.
Team	Sangat penting, bahkan menjadi dasar membangun start up yg menjadi komponen utama dalam team. Karena banyak faktor yang akan diperhatikan dalam membangun sebuah start up.	Pengaruhnya akan sangat besar jika kompetensi yang dimiliki optimal. Karena start up kami tidak terlalu membutuhkan digitalisasi jadi untuk 3 tim formula start up pada umumnya. Namun pengaruh TIM sangat berpengaruh.	Sangat penting dan mempengaruhi kinerja perusahaan apalagi jika tim yang dimiliki dengan orang2 yang tepat. Memiliki visi misi yang sama dan saling mengerti satu sama lain.	TIM itu penting sebagai partner kerja sama dalam membangun start up , namun skill saja tidak cukup untuk kami, kami lebih memperhatikan pengalaman, motivasi dan visi yang kuat.	Tim itu penting, tapi saya lebih memprioritaskan yang sudah terhubung secara emosional untuk menyatukan visi. Pada akhirnya semua start up akan membutuhkan tim.
Ide	Penting. Karena dari awal terbentuknya <i>start-up</i> itu berasal dari ide. Namun terkadang ide itu terlalu banyak dan tidak direalisasikan sehingga dalam mengembangkan ide perlu di pikirkan matang2 sehingga dapat direalisasikan tidak hanya sampai di ide saja	Penting. Karena ide itu selalu berangkat dari masalah apa yang dihadapi dan bagaimana kita menyelesaikan masalah tersebut. Dan tentunya ide akan dibutuhkan jika menghadapi situasi yang berbeda lagi	Penting, karena setelah menemukan masalah yang dihadapi tentu kita akan memikirkan ide untuk menyelesaikannya.	Ide dibutuhkan di awal menggambarkan bagaimana kita menyelesaikan masalah yang dihadapi masyarakat	Penting. Jika menemukan masalah tanpa tahu ide yang pas, bagaimana kita akan menyelesaikan masalahnya.

Funding	Kami pribadi untuk pembuatan di awal menggunakan dana pribadi. Namun untuk pengembangan dan penggunaannya di desa memerlukan pendanaan dari Pemerintah Desa	"Funding akan sangat pas dipakai untuk melakukan pengembangan start up, tidak untuk digunakan sebagai modal awal dalam pembuatan <i>start-up</i>	Funding tidak disarankan di awal, untuk sekarang investor juga akan memilih perusahaan yang sudah memiliki pendapatan yang stabil. Bagaimana kita mendapat the right funding partner. Kami dapat funding untung scale up	Funding di awal tidak selalu dibutuhkan di awal, kami masih menggunakan dana pribadi. Funding untuk investor baiknya dibutuhkan di akhir ² untuk pengembangan	Kami untuk saat ini masih menggunakan dana pribadi, kami ingin tumbuh mandiri sehingga funding akan kami pikirkan untuk pengembangan <i>helper</i> dimasa yang akan datang.
Bisnis Model	Sangat penting! Dan harus di set up dari awal untuk menjalankan <i>start-up</i> nya. Dan seiring perkembangan bisnis model akan berubah sesuai dengan keadaan yang dihadapi	Bisnis model penting ditentukan dari awal. Namun sifatnya akan berubah dan menyesuaikan dengan situasi yang dihadapi.	Membuat start up selain faktor penting selain solusi yang disarankan, motivasi yang dimiliki akan muncul sebagai model bisnis yang akan digunakan untuk menjalankan start up	Harus dipikirkan dari awal namun sifatnya tidak permanen, harus selalu ada perkembangan seiring dengan perkembangan teknologi	Bisnis model harus kuat di awal, dengan bisnis model yang kuat maka akan jelas tujuan perusahaan.

Data yang diperoleh di lapangan berdasarkan hasil wawancara menunjukkan bahwa tim merupakan faktor yang paling mempengaruhi karena tim dapat menjadi dasar untuk membangun, mempertahankan hingga mengembangkan *start-up*. Tim sangat berpengaruh pada kesuksesan *start-up* dengan kompetensi yang optimal dan motivasi tinggi yang dimiliki oleh tim sehingga mempengaruhi kinerja dan mampu mewujudkan visi dan misi perusahaan. Kemudian ide merupakan faktor penting untuk kesuksesan *start-up* karena awal terbentuknya *start-up* itu berasal dari ide dengan permasalahan yang dihadapi dan bagaimana menyelesaikan masalah tersebut. Ide sama pentingnya dengan timing bagaimana merealisasikan ide di waktu yang tepat, karena tanpa timing yang tepat maka ide tersebut bisa saja tidak akan digunakan. Bisnis model juga salah satu faktor yang mempengaruhi kesuksesan *start-up* yang ditentukan dari awal walaupun tidak bersifat permanen namun dapat berubah seiring kebutuhan masyarakat. mampu memberikan pandangan kepada perusahaan mengenai bagaimana respon pasar terhadap produk yang dimiliki, melemahkan daya saing perusahaan kompetitor, dan

mendorong persekutuan dengan perusahaan kompetitor (mutualisme) dalam menciptakan produk yang mampu menjawab kebutuhan pasar. Selanjutnya funding merupakan faktor kesuksesan *start-up* yang lebih dibutuhkan untuk pengembangan *start-up* yang bersifat relatif,

KESIMPULAN DAN SARAN

Faktor keberhasilan *start-up* di Makassar seperti Digides, Clean up, Octopus, Mall Sampah dan Helper yang paling mempengaruhi adalah penentuan tim, ide yang cemerlang karena tanpa ide berdasarkan hasil analisis yang mendalam *start-up* tidak dapat berjalan, timing yang tepat, model bisnis dan kemudian funding juga menjadi faktor pendukung sebuah *start-up*. Dari hasil penelitian ini juga menunjukkan bahwa Teknologi Informasi yang digunakan juga sangat mempengaruhi sebuah *start-up*. Pada penelitian selanjutnya perlu dikaji lebih lanjut untuk melihat faktor-faktor lain yang juga memberikan pengaruh signifikan pada *start-up*.

DAFTAR PUSTAKA

5 Top Indicators for Startup Success. (2017). www.inc.com

Blank, S. (2010). *What's A Startup? First Principles*.

Griffith, E. (2014). *Why startups fail, according to their founders*.

Kumbhat, A., & Sushil, P. (2017). *Ingredients of Startup Success*.

Mojambo, G. A., Tulung, J. E., & Saerang, R. T. (2020). The Influence of Top Management Team (TMT) Characteristics Toward Indonesian Banks Financial Performance During the Digital Era (2014-2018). *JMBI UNSRAT (Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi)*, 7(1). 1-25

Margali, G.E., & Mangantar, M. M. & Saerang, I.S. (2020) Analisis Pengaruh Likuiditas Saham Terhadap Nilai Perusahaan Melalui Keputusan Manajemen Keuangan (Studi Pada Perusahaan Lq45 Di Bursa Efek Indonesia, Periode 2016 - 2018), *Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis Dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi (JMBI UNSRAT) Vol. 7 No. 1. Januari - April, pp. 167-176*

Nalintippayawong, S., Waiyawatpattarakul, N., & Chotipant, S. (2018). Examining the critical success factors of startup in Thailand using structural equation model. *Proceedings of 2018 10th International Conference on Information Technology and Electrical Engineering: Smart Technology for Better Society, ICITEE 2018*, 388–393. <https://doi.org/10.1109/ICITEED.2018.8534854>

Nurfadilah. (2018). *7 Cara Ini Bisa Diterapkan "Startup" untuk Mendapatkan Investor*. Kompas.Com.

<https://ekonomi.kompas.com/read/2018/09/03/080900626/7-cara-ini-bisa-diterapkan-startup-untuk-mendapatkan-investor?page=all>

Patel, N. (2015). *90% Of Startups Fail: Here's What You Need To Know About The 10%*.

Ries, E. (2011). *The Lean Startup*.

Timmers, P. (2000). *Electronic Commerce – Strategies & Models for Business-to-Business Trading*. John Wiley & Sons.

Turban, E. (2004). *Electronic Commerce: A managerial Perspective*. Prentice Hall.

Widayati, E., Yunaz, H., Rambe, T., Siregar, W.B., Fauzi, A. & Romli (2019). Pengembangan Kewirausahaan Dengan Menciptakan Wirausaha Baru Dan Mandiri *Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis Dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi Vol.6 No.2. Mei 2019, Hal.98-105*

Yudhanto, Y. (2014). *Information Technology Business Start-up*. Elex Media Komputindo.