

Opportunity, Tips and Trick to Scale Up Your Business in Digital Era

Muhamad Soleh Fajari¹, Mawarseh², Retno Novarini³, Ahmad Karim Harahap⁴, Muhammad Taufik Syastra⁵, Akbar Khaerullah⁶, Rifky Kurniawan⁷, Elfina Maulid⁸, Yulia Irfayanti⁹, Sutrisno¹⁰, Elisabeth Kurnia Wijayanti¹¹

¹⁻⁶Sistem Informasi, STMIK IDS

⁷⁻¹¹Teknik Informatika, STMIK IDS

*email korespondensi: soleh.fajari@ids.ac.id

Abstract

Startup refers to an innovative company that utilizes technology in the digital era and new business models. After going through the startup phase, the company will enter the scale-up phase, where the company will mature the business model and develop the organization quickly. Different opportunities, knowledge, networks, and mindsets are needed between these two phases. This webinar will thoroughly discuss the opportunities, tips, and tricks for developing a business in the digital era. Present as a speaker is Natali Ardianto, former CTO of Tiket.com who currently serves as Co-founder & CEO of Lifepack.id. With her experience and insight, Natali will share important strategies in overcoming challenges in the scale-up phase.

Keywords: Scale-up, Digital Technology, Digital Transformation, IDS Digital College..

Abstrak

Startup merujuk kepada perusahaan yang inovatif dengan memanfaatkan teknologi di era digital dan model bisnis yang baru. Setelah melalui fase startup, perusahaan akan masuk ke fase scale-up, dimana perusahaan akan mematangkan model bisnis dan mengembangkan organisasi dengan cepat. Dibutuhkan peluang, pengetahuan, jejaring, dan pola pikir yang berbeda antara kedua fase ini. Webinar ini akan mengupas tuntas tentang peluang, tips, dan trik untuk mengembangkan bisnis di era digital. Hadir sebagai pembicara adalah Natali Ardianto, mantan CTO Tiket.com yang saat ini menjabat sebagai Co-founder & CEO Lifepack.id. Dengan pengalaman dan wawasan yang dimilikinya, Natali akan membagikan strategi-strategi penting dalam mengatasi tantangan di fase scale-up.

Kata Kunci: Scale-up, Teknologi Digital, Transformasi digital, IDS Digital College.

Accepted: 2023-09-30

Published: 2023-10-31

PENDAHULUAN

Era digital telah membawa perubahan besar dalam berbagai aspek kehidupan, termasuk dalam dunia bisnis. Startup, sebagai perusahaan yang inovatif dan dinamis, menjadi salah satu entitas yang paling diuntungkan oleh perkembangan teknologi digital. Namun, perjalanan sebuah startup tidak berhenti pada tahap awal pendiriannya saja. Setelah berhasil melewati fase startup, perusahaan akan memasuki fase berikutnya yang dikenal sebagai scale-up. Pada fase ini, perusahaan harus mematangkan model bisnis yang telah dirancang dan mengembangkan organisasi dengan cepat untuk mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan. Scale-up adalah tahap krusial dimana perusahaan harus mampu menangani tantangan yang lebih kompleks dibandingkan saat masih berstatus startup. Pada tahap ini, perusahaan tidak hanya berfokus pada inovasi produk atau layanan, tetapi juga harus memperkuat struktur internal, memperluas jaringan, dan meningkatkan kapasitas operasional. Untuk sukses di fase scale-up, perusahaan membutuhkan peluang, pengetahuan, jejaring, dan pola pikir yang berbeda dari fase startup. Peluang dalam fase scale-up dapat ditemukan di berbagai sektor, terutama yang terdampak oleh teknologi digital. Perusahaan harus mampu memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan efisiensi operasional, mengembangkan produk atau layanan baru, dan memperluas pangsa pasar. Teknologi digital seperti kecerdasan buatan (AI), big data, dan Internet of Things (IoT) dapat menjadi alat yang sangat berharga dalam proses ini. Pengetahuan yang dibutuhkan dalam fase scale-up mencakup berbagai aspek, mulai dari manajemen bisnis, strategi pemasaran, hingga pengelolaan sumber daya manusia. Perusahaan harus memiliki pemahaman yang mendalam tentang dinamika pasar, kebutuhan pelanggan, dan tren industri terkini. Selain itu, penting bagi perusahaan untuk terus belajar dan beradaptasi dengan perubahan yang terjadi di lingkungan bisnis. Jejaring atau

networking juga memainkan peran penting dalam fase scale-up. Melalui jejaring yang kuat, perusahaan dapat memperoleh dukungan dari berbagai pihak, termasuk investor, mitra bisnis, dan komunitas industri. Jejaring yang baik dapat membantu perusahaan mendapatkan akses ke sumber daya yang diperlukan, seperti modal, teknologi, dan talenta. Pola pikir yang berbeda juga dibutuhkan dalam fase scale-up. Jika pada fase startup perusahaan lebih fokus pada eksperimen dan inovasi, maka pada fase scale-up perusahaan harus lebih terstruktur dan berorientasi pada pertumbuhan yang terukur. Perusahaan harus memiliki visi yang jelas tentang tujuan jangka panjang dan strategi yang tepat untuk mencapainya. Dalam webinar ini, kita akan mendapatkan wawasan berharga tentang bagaimana mengembangkan bisnis di era digital dari Natali Ardianto, mantan CTO Tiket.com yang saat ini menjadi Co-founder & CEO Lifepack.id. Dengan pengalaman dan keahliannya, Natali akan membagikan tips dan trik yang efektif untuk menghadapi tantangan di fase scale-up dan memanfaatkan peluang yang ada untuk mencapai kesuksesan. Webinar ini merupakan kesempatan emas bagi para pengusaha dan startup untuk belajar langsung dari seorang ahli yang telah sukses di bidangnya.

METODE

Pelaksanaan pengabdian masyarakat ini berupa daring webinar melalui zoom dengan menghadirkan narasumber Natali Ardianto, Ex CTO Tiket.com, yang saat ini menjadi Co-founder & CEO Lifepack.id

- Sabtu, 8 April 2023
 - 13.00-14.30 WIB
 - Live via Zoom Apps (Link akan dikirimkan H-1, melalui email)
- Daftarkan segera di https://bit.ly/WEBINAR_S225



Gambar 1. Flyer Webinar

Perkembangan pesat dalam teknologi dan dinamika pasar global telah menyebabkan lonjakan startup di berbagai industri. Startup adalah entitas bisnis yang terdiri dari sekelompok orang yang berusaha membuat produk atau layanan dengan menggunakan teknologi informasi[1]. Startup sangat rentan terhadap kegagalan dalam situasi ketidakpastian karena produk atau layanan yang mereka buat mungkin tidak memenuhi kebutuhan pengguna atau tidak dapat bersaing dengan perusahaan sejenis[2]. Startup sukses bergantung pada ide inovatif dan kemampuan untuk mengelola dan menganalisis data untuk membuat keputusan strategis yang efektif. Peran dan efeknya terhadap ekonomi dan inovasi semakin penting di era bisnis yang penuh dengan

pertumbuhan startup yang pesat. Lonjakan startup menunjukkan kehidupan yang dinamis di lingkungan bisnis. Namun, pertumbuhan membawa tantangan rumit dan keraguan bagi startup. Secara keseluruhan, sembilan puluh dari seratus startup tidak dapat memperoleh dana yang diharapkan [3]. Terdapat beberapa penelitian yang telah dilakukan sebelumnya dalam membangun model prediksi kesuksesan startup. Pada tahun 2021, Adhitya et al. melakukan penelitian prediksi kesuksesan startup dengan memanfaatkan Decision Tree, K-NN, dan Naïve Bayes, yang menghasilkan tingkat akurasi masing-masing sebesar 79,29%, 66,69%, dan 64,21% [4]. Dari 49 variabel dalam dataset, 19 digunakan untuk model prediksi, menurut penelitian tersebut [4]. Dengan menggunakan Decision Trees, Random Forest, Gradient Boost, Logistic Regression, dan MLP Neural Networks, Bangdiwala et al. membuat model prediksi startup dengan akurasi 92% [5]. Menggunakan algoritma pembelajaran mesin, Ross et al. membuat model prediksi startup dengan akurasi sekitar 80–89% [6]. Wulan dan Halim membangun model prediksi kesuksesan startup pada tahun 2022 dengan menggunakan Deep Neural Networks. Hasil penelitian menunjukkan bahwa model yang dibuat tidak mengalami overfitting atau underfitting dengan akurasi 83,93% [7]. Pada studi ini, StandartScaler Transform digunakan untuk meningkatkan nilai akurasi penelitian [7]. Dengan menggunakan Standart Scaler Transform [8], sebuah dataset diubah sehingga nilai rata-rata distribusinya menjadi nol dan deviasi standarnya menjadi satu. Nilai-nilai yang mengalami perubahan diperoleh dengan mengurangi nilai awal dari rata-rata dan membaginya dengan deviasi standar. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Thara et al. [9], mereka menggunakan Transformasi Standar untuk melakukan proses pengukuran fitur pada model auto-deteksi gejala kejang yang menggunakan Deep Neural Networks. Temuan penelitian menunjukkan bahwa Transformasi Standar mengungguli RobustScaler, Normalizer, dan MinMaxScaler dalam akurasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

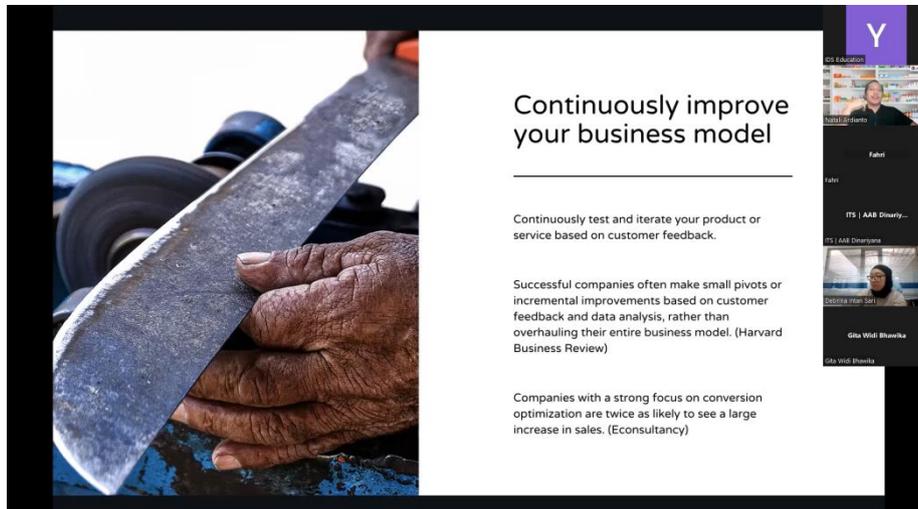
Dalam fase scale-up, perusahaan harus mengatasi berbagai tantangan baru yang berbeda dari fase startup. Salah satu tantangan utama adalah memperluas dan memperkuat model bisnis yang sudah ada. Di fase ini, fokus tidak hanya pada inovasi produk atau layanan tetapi juga pada pengelolaan skala besar, yang melibatkan peningkatan kapasitas produksi, pengelolaan sumber daya manusia, dan optimalisasi proses bisnis.

Salah satu aspek penting yang dibahas dalam webinar ini adalah bagaimana teknologi digital dapat dimanfaatkan untuk mendukung pertumbuhan perusahaan. Teknologi seperti kecerdasan buatan (AI) dan big data memainkan peran kunci dalam meningkatkan efisiensi operasional dan memberikan wawasan yang mendalam tentang perilaku pelanggan. Misalnya, analisis big data memungkinkan perusahaan untuk memahami tren pasar dan preferensi pelanggan dengan lebih baik, sehingga dapat mengoptimalkan strategi pemasaran dan penjualan.



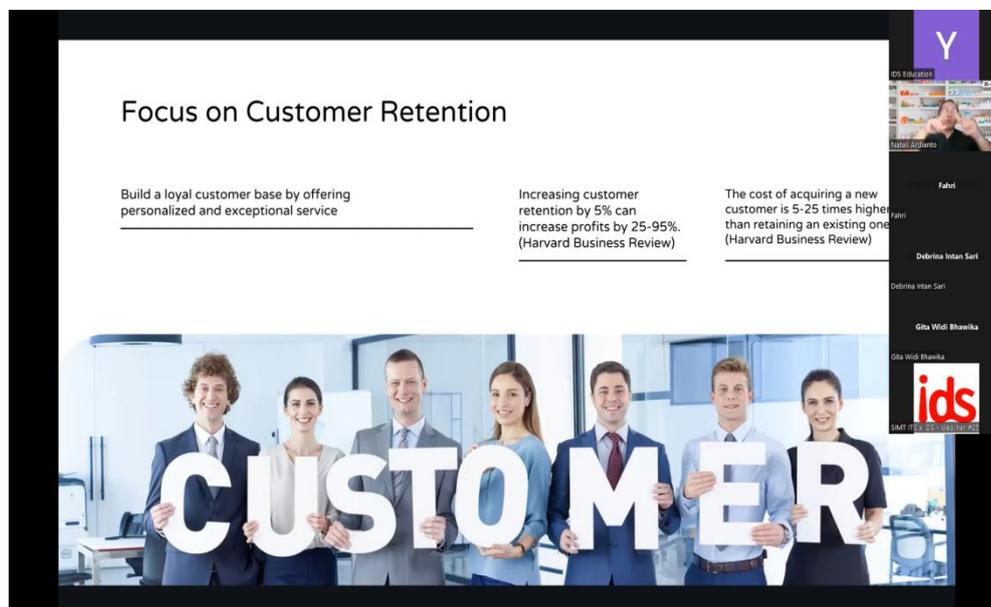
Gambar 2. Pembukaan Webinar

Selain teknologi, pengetahuan tentang manajemen bisnis dan strategi pemasaran menjadi sangat penting. Pada fase scale-up, perusahaan harus mengadopsi pendekatan manajerial yang lebih sistematis untuk mengelola pertumbuhan yang cepat. Ini termasuk pengembangan strategi pemasaran yang efektif untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan pengelolaan keuangan yang lebih baik untuk memastikan kelangsungan bisnis jangka panjang.



Gambar 3. Pemaparan Materi

Jejaring atau networking juga merupakan elemen krusial dalam fase scale-up. Melalui jejaring yang kuat, perusahaan dapat membangun hubungan dengan investor, mitra bisnis, dan komunitas industri yang dapat memberikan dukungan dan sumber daya tambahan. Networking dapat membuka peluang baru, seperti akses ke modal, teknologi, dan talenta yang diperlukan untuk mendukung pertumbuhan.



Gambar 4. Focus on Customer Retention

Pola pikir juga harus beradaptasi. Sementara pada fase startup perusahaan sering kali berfokus pada eksperimen dan inovasi, pada fase scale-up, perusahaan perlu mengadopsi pola pikir yang lebih terstruktur dan berorientasi pada pencapaian tujuan jangka panjang. Perusahaan harus memiliki visi yang jelas dan strategi yang terencana dengan baik untuk mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan.

Secara keseluruhan, fase scale-up merupakan periode yang menantang namun penuh peluang. Dengan memanfaatkan teknologi digital, memiliki pengetahuan yang tepat, membangun jejaring yang kuat, dan mengadopsi pola pikir yang sesuai, perusahaan dapat mengatasi tantangan ini dan mencapai kesuksesan yang berkelanjutan.

KESIMPULAN

Fase scale-up merupakan periode kritis di mana perusahaan harus mengelola pertumbuhan yang cepat dengan efisien. Teknologi digital, seperti kecerdasan buatan dan big data, menjadi alat penting untuk meningkatkan efisiensi operasional dan memahami pasar. Pengetahuan mendalam tentang manajemen bisnis dan strategi pemasaran sangat diperlukan untuk mengelola pertumbuhan yang terukur dan berkelanjutan. Jejaring atau networking memainkan peran penting dalam membuka peluang baru, seperti akses ke modal dan sumber daya tambahan. Selain itu, perusahaan harus mengadopsi pola pikir yang lebih terstruktur dan berorientasi pada tujuan jangka panjang, berbeda dari pendekatan inovatif pada fase startup. Dengan memanfaatkan teknologi, memperdalam pengetahuan, memperluas jejaring, dan menyesuaikan pola pikir, perusahaan dapat menghadapi tantangan fase scale-up dan meraih kesuksesan yang berkelanjutan dalam era digital. Webinar ini memberikan wawasan berharga untuk memandu perusahaan dalam menghadapi periode pertumbuhan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Y. Birkman, "Hello, Startup: A Programmer's Guide to Building Products, Technologies, and Teams," O'Reilly Media, Inc., 2015.
- [2] Goldenia, et al., "Implementasi Algoritma Support Vector Machine dalam Memprediksi Keberhasilan Suatu Startup Berdasarkan Status Akuisisi," Seminar Nasional Mahasiswa Ilmu Komputer dan Aplikasinya (SENAMIKA), 2021.
- [3] E. Ramalakshmi, and S. R. Kamidi, "Predictions for Startups", International Journal of Engineering & Technology, vol. 7, 2018.
- [4] A. P. Adhitya, K. Ainiyah, and K. F. H. Holle, "Analisis Perbandingan Algoritma Decision Tree, kNN, dan Naive Bayes untuk Prediksi Kesuksesan Start-up", JISKA, vol. 6, No. 3, Pp. 178 – 188, 2021.
- [5] M. Bangdiwala, Y. Mehta, S. Agrawal and S. Ghane, "Predicting Success Rate of Startups using Machine Learning Algorithms," 2022 2nd Asian Conference on Innovation in Technology (ASIANCON), Ravet, India, 2022, pp. 1-6, doi: 10.1109/ASIANCON55314.2022.9908921.
- [6] G. Ross, S. Das, D. Sciro, and H. Raza, "CapitalVX: A machine learning model for startup selection and exit prediction," The Journal of Finance and Data Science, vol. 7, Pp. 94-114, 2021.
- [7] W. S. Lestari & A. Halim, "Prediksi Kesuksesan Startup Menggunakan Deep Neural Network," Jurnal SIFO Mikroskil, vol. 23, no. 2, 2022.
- [8] scikit-learn developers. (2023, Des) Compare the effect of different scalers on data with outliers [online]. Available: https://scikit-learn.org/stable/auto_examples/preprocessing/plot_all_scaling.html#standardscaler
- [9] T. D. K. Thara, B. G. P. Sudha and F. Xiong, "Auto-detection of Epileptic Seizure Events Using Deep Neural Network with Different Feature Scaling Techniques," Pattern Recognition Letters, 2019.