

Pengembangan Bisnis Startup Zeta Digital Talent Dengan Pendekatan Running Lean

Mochammad Fakhri Azzam¹, Sisca Eka Fitria²

¹ Manajemen Bisnis Telekomunikasi dan Informatika, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Telkom, Indonesia, fakhriazzam@student.telkomuniversity.ac.id

² Manajemen Bisnis Telekomunikasi dan Informatika, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Telkom, Indonesia, siscaef@telkomuniversity.ac.id

Abstract

The COVID-19 pandemic has changed the work culture from WFO (Work From Office) to WFH (Work From Home), with technological developments and innovations making it easier for people to work remotely, as well as doing business. Based on the development of startup business science, there are several things that must be done in business development activities so that startups can survive. The purpose of this research is to provide a means for Zeta Digital Talent startups to prototype their business products with the right Lean Canvas business model and the Running Lean method created by Maurya Ash. The creation of a product prototype or Minimum Viable Product (MVP) is carried out by verifying the hypothesis that will be used in the MVP adjustment. The creation of product designs to platforms and distribution channels is also carried out which can then be used to determine business and marketing strategies. The application of this method resulted in a mapping of Zeta's segmentation and position in the market and also the creation of a Zeta product prototype platform based on the Lean Canvas design. The impact is that there is a place for talents who want to work remotely, both in talent registration, remote job vacancies, education registration and increasing company revenue because products have been more adapted to customer needs without reducing the added value offered by Zeta.

Keywords: startup, business development, running lean, MVP, Lean Canvas.

Abstrak

Pandemi covid-19 mengubah budaya bekerja dari WFO (*Work From Office*) menjadi WFH (*Work From Home*), dengan adanya perkembangan dan inovasi teknologi menyebabkan semakin mudahnya masyarakat dalam bekerja secara jarak jauh, begitu pula dengan cara berbisnis. Berdasarkan dalam perkembangan ilmu bisnis startup, ada beberapa hal yang harus dilakukan dalam berbisnis kegiatan pengembangan sehingga *startup* dapat bertahan. Tujuan dari penelitian ini adalah menyediakan sarana untuk *startup Zeta Digital Talent* dalam membuat prototipe produk bisnisnya dengan model bisnis *Lean Canvas* secara tepat dan dengan metode *Running Lean* yang dibuat oleh Maurya Ash. Pembuatan prototipe produk atau Minimum Viable Product (MVP) dilakukan dari verifikasi hipotesis yang akan digunakan pada penyesuaian MVP. Pembuatan *product design* hingga platform dan saluran distribusi juga dilakukan yang kemudian dapat digunakan untuk menentukan strategi bisnis dan pemasaran. Pengaplikasian metode tersebut menghasilkan pemetaan daripada segmentasi dan posisi Zeta di pasar dan juga terciptanya prototipe produk Zeta berupa platform berdasarkan rancangan *Lean Canvas*. Dampaknya terdapatnya wadah bagi talenta yang ingin bekerja secara *remote*, baik pada pendaftaran talenta, lowongan kerja *remote*, pendaftaran edukasi maupun peningkatan *revenue* perusahaan karena produk telah lebih disesuaikan dengan kebutuhan pelanggan tanpa mengurangi nilai lebih yang ditawarkan Zeta.

Kata Kunci: *startup, pengembangan bisnis, running lean, MVP, Lean Canvas.*

I. PENDAHULUAN

Memasuki revolusi industri 4.0, teknologi *digital* menjadi salah satu modal utama yang dibutuhkan oleh para pelaku industri untuk mengembangkan lini usaha mereka. Dengan adanya teknologi *digital*, suatu negara dapat mendorong perekonomiannya ke arah ekonomi *digital*. Seiring dengan perkembangan teknologi, *era old digital economy* akhirnya memasuki *era new digital economy*, ditandai dengan adanya *mobile technology*, akses *internet* yang tidak terbatas, serta kehadiran teknologi *cloud* yang digunakan dalam proses ekonomi *digital* (Van Ark, Erumban, Corrado, & Levanon, 2016).¹

Di Indonesia, para pelaku bisnis *startup* ini sudah sangat banyak, menurut *mapping* dan *database* startup Indonesia dari Kementerian Komunikasi dan Informatika (Kominfo) dan Masyarakat Industri Kreatif Teknologi Informasi dan Komunikasi Indonesia (MIKTI) (2018), para pelaku bisnis *startup* di Indonesia pada tahun 2018

berjumlah mencapai 992 *startup*. Tersebar di berbagai provinsi diantaranya Jabodetabek sebanyak 522 *startup*, Jawa Tengah 30 *startup*, Yogyakarta 54 *startup*, Jawa Barat 44 *startup*, Jawa Timur 113 *startup*, Bali & NTB 32 *startup*, Kalimantan 24 *startup*, Sulawesi 34 *startup*, Sumatera 115 *startup*, dan domisili tidak diketahui 24. *startup* ini telah menyerap tenaga kerja sebanyak 55.903 orang.²

Bisnis *startup* merupakan sebuah usaha yang baru saja berdiri atau sedang merintis, oleh karena itu bisnis *startup* ini biasa dikenal dengan perusahaan rintisan. Ries, (2011) menjelaskan diantaranya *startup* adalah sebuah perusahaan rintisan yang baru saja didirikan dan masih pada tahap penelitian serta pengembangan untuk mencari potensi pasar dan beberapa tergolong dalam bidang usaha teknologi dan informasi. Dalam pendirian sebuah *startup* dibutuhkan sebuah strategi dan pembuatan konsep menggunakan sebuah kanvas biasanya pelaku *startup* menggunakan rumusan *Lean Canvas* untuk dapat memposisikan bisnis dan strategi pengembangan bisnis. Seperti yang telah dilakukan oleh pihak Zeta Digital Talent yang telah lebih dahulu melakukan *feasibility Studi* untuk memposisikan diri pada bisnis menggunakan *Lean Canvas*, namun masih belum diimplementasikan menjadi sebuah produk jadi seperti website atau aplikasi.

Lean canvas merupakan adaptasi *Business Model Canvas* (BMC) oleh Alexander Osterwalder yang diciptakan Ash Maurya dalam menciptakan *Lean Canvas* (perampingan). *Lean canvas* menjanjikan rencana bisnis yang dapat ditindaklanjuti dan fokus dalam berwirausaha. *Lean startup* berfokus pada masalah, solusi, metrik kunci dan keunggulan kompetitif. Menurut Ash Maurya pada bukunya berjudul *Running Lean*, *Running Lean* adalah alur kerja untuk membangun bisnis *startup* berbasis *web* yang dapat disempurnakan dengan baik. Pada penerapan *Running Lean* dapat memunculkan beberapa peluang inovasi seperti *Internet*, *Cloud Computing*, dan perangkat lunak *Open Source*, yang mempunyai biaya produksi yang rendah.

Zeta Digital Talent secara mandiri sudah melakukan *feasibility study* pada perjalanannya yaitu perumusan *Lean Canvas* yang akan menjadi acuan hipotesis pada penelitian ini. Seperti yang dilakukan oleh Ash Maurya pada metode *Running Lean*, Zeta Digital Talent belum melakukan sebuah implementasi lebih lanjut dari perumusan *Lean Canvas* menjadi sebuah produk berupa website atau aplikasi untuk dapat melanjutkan bisnis menjadi sebuah *startup* teknologi. Maka dari permasalahan tersebut perlu adanya sebuah implementasi menggunakan metode *Running Lean* untuk dapat menjadi sebuah website atau aplikasi tahap desain MVP atau produk yang masih belum stabil dan harus dikembangkan lebih lanjut agar dapat menjadi sebuah produk *market fit*.

Dari permasalahan tersebut akan dilakukan langkah-langkah pengembangan pada tahap 1 yaitu *problem/solution fit* sesuai dengan yang dilakukan oleh Ash Maurya pada metode *Running Lean*. Untuk memvalidasi hasil hipotesis *define problem* dan *define solution* akan dilakukan validasi menggunakan *interview/wawancara* kepada user pengguna dengan karakteristik *undergraduate*, *fresh graduate* dan pekerja yang sudah melakukan lamaran pekerjaan pada *website* atau portal lowongan pekerjaan berdasarkan rumusan *Lean Canvas* yang sudah dilakukan *feasibility study* oleh pihak Zeta sebelumnya. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sejenis sebelumnya adalah pada metode yang dipakai. Penelitian Sharfina (2020), menggunakan *Business Model Canvas* dan *Startup Evolution Curve*, sedangkan penelitian ini menggunakan *Lean Canvas* dan *Running Lean*.

Bisnis *startup* mengalami pertumbuhan sangat pesat ditambah dengan majunya teknologi dan informasi sehingga mempercepat pertumbuhan bisnis *startup* hingga mendapatkan pendanaan oleh *investor* lokal maupun asing atau bisa disebut *venture capital*, dengan perkembangannya ini membuat persaingan dalam bidang *startup* ini menjadi semakin besar dan sulit, untuk itu perlu adanya sebuah analisis penguatan model bisnis untuk bisa meningkatkan bisnis dan daya saing yaitu dengan pengembangan bisnis melalui validasi "*Problem/Solution Fit*" menggunakan metodologi *Running Lean*. Saat ini Zeta Digital Talent terbilang bisnis yang masih sangat baru, belum mempunyai sebuah *website/aplikasi* untuk mendapatkan konsumen melalui *internet*, maka dari itu peneliti memfokuskan untuk meneliti sebuah permasalahan yang terjadi menggunakan teori tahap pertama pengembangan bisnis *startup* dari *Running Lean* yaitu "*Problem/Solution Fit*" sehingga solusi yang didapatkan akan menjadi sebuah *Minimum Viable Product (MVP)* tahap pertama, yang nantinya dapat dikembangkan kembali oleh pihak Zeta.

Dengan melihat fenomena pada latar belakang terdapat rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Bagaimana validasi 6 *Block Lean Canvas* pada "*Understand Problem*" (*Block Problem* dan *Customer Segments*) & "*Define Solution*" (*Block Solution*, *Channels*, dan *Revenue Streams*) menggunakan metode *Running Lean*?

2. Bagaimana hasil rancangan *desain Minimum Viable Product (MVP)* dari hasil pengembangan model bisnis menggunakan metode *Running Lean*?

Sesuai dengan rumusan masalah yang sudah dijelaskan di atas, maka tujuan penelitian yakni sebagai berikut:

1. Mengetahui validasi *Understand Problem & Define Solution* pada teori tahap pertama metodologi *Running Lean* yaitu "*Problem/Solution Fit*".
2. Membuat rancangan *desain Minimum Viable Product (MVP)* tahap pertama melalui hasil validasi "*Problem/Solution Fit*" dengan metodologi *Running Lean* yang nantinya dapat diserahkan dan dikembangkan lebih lanjut oleh pihak Zeta.

II. TINJAUAN LITERATUR

A. Pengertian Bisnis

Menurut Raymond E Glos yang dikutip oleh Umar (2005,p3) dalam bukunya yang berjudul "*Business : its nature and environment : An Introduction*" yang dikutip oleh Umar, bisnis adalah seluruh kegiatan yang diorganisasikan oleh orang-orang yang berkecimpung dalam bidang perniagaan dan industri yang menyediakan barang dan jasa untuk kebutuhan mempertahankan dan memperbaiki standard serta kualitas hidup mereka. Bisnis merupakan rangkaian kegiatan jual beli jasa kepada konsumen untuk bisa mendapatkan keuntungan sebesar mungkin. Kata *business* berasal dari kata *busy* yang diartikan sebagai "sibuk" yang artinya, sibuk melakukan kegiatan yang mendapat keuntungan bagi pemiliknya. William Spregal dalam teorinya menjelaskan "*a series of activities related to the sale or purchase of goods and services that are consistently repeated*". Dapat disimpulkan, bisnis merupakan *role model* untuk mendapatkan penjualan secara berkelanjutan dalam operasional kerjanya (Suprihanto, 2010).

Tujuan bisnis yang diharapkan oleh pelakunya adalah mencari keuntungan baik itu secara materi maupun non-materi, tergantung dari masing-masing kepentingan. Selain mencari keuntungan, ada sisi lain dalam tujuan pemilik mendirikan bisnis. Menurut William Spregal, tujuan lain yang diharapkan dari mendirikan sebuah bisnis adalah;

1. Ingin mencoba hal baru.
2. Ingin memanfaatkan waktu.
3. Menginginkan status sosial.
4. Menginginkan sebuah hal yang mandiri.

B. Pengertian Startup

Startup merupakan perusahaan yang sedang mencari model bisnis yang tepat untuk produknya. Hal ini dilakukan startup dalam kondisi yang tidak pasti, penuh persaingan, dan lingkungan yang dinamis. Sutton (2000) mengatakan bahwa hal yang penting untuk sukses dalam lingkungan ini adalah kemampuan untuk memilih fitur yang tepat dan beradaptasi terhadap permintaan-permintaan baru dari pasar sementara sumber daya terbatas. Seorang pengusaha sekaligus ahli dalam bidang *startup*, Jonikas (2017), mengusulkan sebuah metodologi tahapan peluncuran produk baru yang dinamakan *Startup Evolution Curve*. Namun melihat keadaan *startup* Zeta yang masih sangat sangat baru dengan para founder yang masih perlu banyak menggali pengetahuan tentang pengembangan startup dan sedang mencari jati diri hingga *market fit* penelitian ini cocok menggunakan pembuat rumusan teori dari *Lean Canvas* sendiri yaitu seorang pengusaha, peneliti dan ahli di bidang *startup*, Ash Maurya (2012) dengan bukunya berjudul "*Running Lean, Edisi Kedua (O'Reilly)*"

C. Business Model Lean Canvas

Business Model Lean Canvas mempunyai 9 *building blocks* didalamnya, yang terdiri dari *Problem, Solution, Key Metric, unique Value Proposition, Unfair Advantage, Channels, Customer Segments, Cost Structure, dan Revenue Streams*. Dari *business model Lean Canvas* inilah perusahaan *startup* dapat mengetahui kebutuhan konsumen dan bagaimana perusahaan dapat menawarkan kebutuhan konsumen dan mendapat pemasukan yang lebih besar daripada pengeluaran, sehingga menghasilkan keuntungan bagi perusahaan. Setiap perusahaan menginginkan keuntungan yang optimal dan semaksimal mungkin, oleh karena itu setiap perusahaan berlomba dalam membuat inovasi untuk memperoleh keuntungan sebesar-besarnya.

D. Startup Evolution Curve

Tujuan umum dari *Startup Evolution Curve* adalah untuk memeriksa apakah *startup* telah bekerja dengan baik dan apa yang akan dilakukan oleh para *founder* dalam usaha berikutnya. Survei ini dijalankan untuk penelitian statistik kuantitatif, sedangkan wawancara mendalam dan studi kasus digunakan untuk analisis kualitatif (Castro et al., 2010; Johnson et al., 2007). Studi ini telah menyiapkan survei berdasarkan lima tahap pengembangan *startup* dan telah memasukkan metodologi dan konsep yang direkomendasikan oleh literatur teoritis dan oleh para ahli pengembangan *startup* yang terkenal.

E. Running Lean

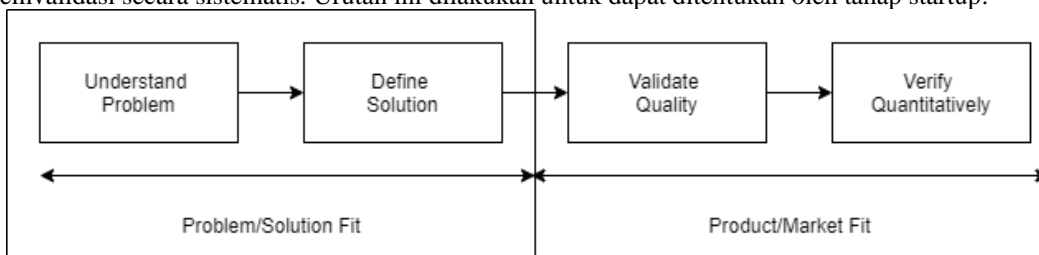
Dalam buku *Running Lean* karya Ash Maurya mendeskripsikan bahwa Running Lean adalah alur kerja untuk membangun perangkat lunak berbasis *web* yang disempurnakan berdasarkan pengalaman Ash Maurya dalam menerapkan dan menguji pelanggan secara ketat untuk pengembangan, validasi *lean startup*, dan teknik *bootstrap* untuk produk *startup*. Secara singkat *Running Lean* menjelaskan pembuatan proses sistematis untuk iterasi dari rencana A ke rencana yang berhasil untuk *startup*. Tujuan umum dari *Running Lean* adalah untuk mengetahui perjalanan dari *Lean Canvas* itu sendiri, *Lean Canvas* adalah adaptasi dari *Kanvas Model Bisnis Alex Osterwalder* yang digambarkan dalam bukunya: "Business Model Generation".

Metodologi ini membuat *startup* fokus untuk menciptakan bisnis yang menguntungkan dan *scalable*. Konsep ini dapat diterapkan untuk berbagai jenis bisnis: apakah itu bisnis *online* atau *offline*, jasa atau produk, B2C atau B2B tetapi ada beberapa pengecualian (mis: kedokteran dan bioteknologi) di mana metodologi ini akan sulit untuk diterapkan secara keseluruhan, aspek yang berbeda.

F. Kerangka Pemikiran

Berdasarkan teori-teori serta penelitian terdahulu dan buku acuan peneliti yaitu *Running Lean* oleh Ash Maurya yang telah dipaparkan sebelumnya, yang dijadikan dasar untuk membuat penelitian ini, dan kerangka pemikiran yang terdapat dalam penelitian ini menjadi alat ukur yang akan diteliti.

Dengan hipotesis model bisnis dari hasil *Lean Canvas* dapat didokumentasikan, langkah selanjutnya adalah mengisi memvalidasi secara sistematis. Urutan ini dilakukan untuk dapat ditentukan oleh tahap *startup*:



Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran

Sumber: Buku *Running Lean*, Ash Maurya (2010)

Dalam penelitian ini Zeta telah melakukan perumusan hipotesis menggunakan model bisnis *Lean Canvas* selanjutnya peneliti akan meneliti dan memvalidasi hipotesis dalam permasalahan menjadi solusi pada tahap pertama yaitu "*Problem/Solution Fit*" bertujuan untuk pengembangan bisnis pembuatan MVP yang akan divalidasi kembali kepada pihak Zeta dan talenta Zeta untuk kesesuaian platform dari wawancara menggunakan teori dari *Running Lean* oleh Ash Maurya.

Kesesuaian Masalah/Solusi (*Problem/Solution Fit*) adalah tahap pertama memvalidasi kesesuaian masalah/solusi. Pertanyaan kunci dalam tahap ini adalah: Apakah *startup* memiliki masalah yang layak untuk dipecahkan? Ini dilakukan dengan memecahkan masalah dari solusi dan menguji masalahnya melalui wawancara pelanggan sebuah proses yang disebut Steve Blank sebagai "*Customer Discovery*". Menguji masalah dengan cara ini memungkinkan dapat memvalidasi apakah memiliki "masalah yang layak dipecahkan" di tempat pertama sebelum menginvestasikan upaya membangun solusi. Dari sana kemudian dapat memperoleh kumpulan fitur *minimum* yang menangani kumpulan masalah yang tepat juga disebut *Minimum Viable Product (MVP)*. Dalam tahap ini terdapat 2 langkah penyelesaian yaitu:

1. *Understand Problem*

Memahami permasalahan yang terjadi pada perusahaan melalui analisis 2 *Block Lean Canvas*. Dari bukunya Ash Maurya berjudul *Running Lean* dengan “*Understand Problem*” atau wawancara *problem* adalah tentang memvalidasi hipotesis peneliti seputar “*problem-customer segment*”. Dalam wawancara *problem*, peneliti secara khusus ingin mengatasi risiko berikut:

1. Risiko produk: Apa yang peneliti pecahkan? (*Problem*)
“Bagaimana pelanggan memeringkat tiga masalah teratas?”
 2. Risiko pasar: Siapa pesaingnya? (*Existing Alternative*)
“Bagaimana pelanggan memecahkan masalah ini hari ini?”
 3. Risiko pelanggan: Siapa yang menderita? (*Customer Segment*)
“Apakah ini segmen pelanggan yang layak?”
2. *Define Solution*

Mendefinisikan permasalahan yang terjadi menjadi sebuah solusi yang nantinya dipaparkan melalui ide MVP. Dari bukunya Ash Maurya berjudul *Running Lean* berbekal daftar *problem* yang diprioritaskan dan pemahaman tentang alternatif yang ada, peneliti sekarang siap untuk merumuskan dan menguji solusi. Peneliti akan mulai dengan memeriksa ulang pembelajaran peneliti dari wawancara *problem*, kemudian melihat untuk menguji risiko tambahan berikut:

1. Risiko pelanggan: Siapa yang menderita? (*Early Adopters*)
“Bagaimana peneliti mengidentifikasi pengadopsi awal?”
2. Risiko produk: Bagaimana peneliti memecahkan masalah ini? (*Solution*)
“Apa set fitur minimum yang diperlukan untuk meluncurkan?”
3. Risiko pasar: Apa model penetapan harga? (*Revenue Streams*)
“Apakah pelanggan akan membayar untuk sebuah solusi?”
“Berapa harga yang akan mereka tanggung?”

Dengan kerangka pemikiran yang telah dijabarkan, pemilihan narasumber ini sesuai dengan kriteria dari penelitian ini melalui tahapan *lean canvas customer segment* yaitu mahasiswa dengan karakteristik *undergraduate* dan *fresh graduate* yang sudah melakukan lamaran pekerjaan pada website atau portal lowongan pekerjaan berdasarkan rumusan *Lean Canvas* yang sudah dilakukan *feasibility study* oleh pihak Zeta sebelumnya. Untuk mendapatkan hasil validasi yang baik sesuai dengan teori dari *Running Lean* karya Ash Maurya peneliti akan mewawancarai 30 narasumber sehingga dapat memvalidasi kerangka pemikiran yang telah dijabarkan hasil akhirnya akan mendapatkan data validasi untuk pembuatan *desain* awal MVP dari peneliti yang dapat dikembangkan kembali oleh pihak Zeta di masa yang akan datang.

III. METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk menganalisis *Running Lean* terhadap salah satu bisnis *startup* yang bernama Zeta Digital Talent. Penelitian difokuskan untuk melakukan pengembangan *Business Model Lean Canvas* untuk pembuatan MVP tahap pertama menggunakan metodologi *Running Lean*. Sesuai dengan perumusan masalah dan tujuan masalah, jenis penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah penelitian kualitatif.

Pengumpulan dimulai dari pengumpulan data dengan melakukan wawancara dengan metode semi-terstruktur kepada calon pengguna MVP Zeta Digital Talent. Wawancara dilakukan menjadi dua tahap yaitu *test problem* dan *test solution* untuk mendapatkan validasi dari narasumber berupa *Understand Problem* dan *Define Solution* pada pengguna saat melakukan pencarian dan pengambilan pekerjaan.

Tahap selanjutnya yaitu melakukan perumusan hipotesis dari *lean canvas* Zeta Digital Talent sebelumnya untuk mendapatkan data hipotesis berupa pertanyaan yang akan di validasi oleh narasumber

Setelah perumusan hipotesis selanjutnya melakukan wawancara *test problem* untuk mendapatkan data permasalahan dengan narasumber berupa hasil prioritas, *pain level* dan tambahan

Kemudian melakukan wawancara kembali dengan *test solution* untuk mendapatkan data solusi dengan narasumber berupa hasil prioritas, *pain level* dan tambahan

Setelah melakukan wawancara kepada narasumber, maka selanjutnya dilakukan analisis data dari hasil wawancara menjadi sebuah hasil data dengan menggunakan metode dari *Running Lean* karya Ash Maurya untuk mendapatkan jawaban validasi dengan data *Understand Problem* dan *Define Solution*

Format wawancara untuk memvalidasi *Understand Problem* dan *Define Solution* adalah sebagai berikut:

Problem Interview

Tanggal: _____

Informasi Kontak

Nama: _____

Email: _____

Nomor Hp: _____

Demografi:

Umur: _____ Portal yang sering dilihat: _____

Universitas: _____ Berapa kali melamar pekerjaan: _____

Problem 1: Sulitnya mencari kerja dibidang digital dan remote working

Prioritas: _____ Pain Level: _____

Tambahan: _____

Bagaimana permasalahan diselesaikan: _____

Problem 2: Tidak adanya komunitas pencarian kerja dan talent

Prioritas: _____ Pain Level: _____

Tambahan: _____

Bagaimana permasalahan diselesaikan: _____

Problem3: Tidak ada edukasi skill dibidang digital dan karir

Prioritas: _____ Pain Level: _____

Tambahan: _____

Bagaimana permasalahan diselesaikan: _____

Catatan: _____

Gambar 3. 1 Draft Wawancara Masalah Zeta
Sumber: *Buku Running Lean, Ash Maurya (2010)*.

Wawancara *Problem* adalah tentang memvalidasi hipotesis peneliti seputar "*Problem-Customer Segment*". Sebelumnya peneliti mengidentifikasi 3 masalah teratas yang peneliti tangani bersama dengan narasumber hasil pemilihan peneliti sesuai dengan kriteria pemilihan narasumber. Dalam wawancara *problem* peneliti secara khusus ingin menjawab pertanyaan-pertanyaan berikut:

1. Segmen Pelanggan: Siapa yang sangat membutuhkan dari permasalahan "*pain*"?
 - i. Bagaimana peneliti mengidentifikasi pengguna awal?
2. Masalah: Apa yang peneliti selesaikan?
 - i. Bagaimana pelanggan mengurutkan 3 masalah teratas dari blok "*problem*" *Lean Canvas* melalui skala rendah, sedang dan tinggi?
 - ii. Berapa tingkat "*pain*" mereka: sangat dibutuhkan (skala: 8-10), dibutuhkan (4-7), tidak perlu (Skala: 1-3)?
 - iii. Bagaimana pelanggan memecahkan masalah ini pada hari ini?

Solution Interview

Tanggal: _____

Informasi Kontak

Nama: _____

Email: _____

Nomor Hp: _____

Demografi:

Umur: _____ Portal yang sering dilihat: _____

Universitas: _____ Berapa kali melamar pekerjaan: _____

Solusi 1: Membuat all in one platform khusus untuk mencari kerja, remote working, edukasi skill dan konsultasi

Prioritas: _____ Pain Level: _____

Tambahan: _____

Solusi 2: Komunitas talenta digital dan pencari kerja

Prioritas: _____ Pain Level: _____

Tambahan: _____

Solusi 3: Edukasi tentang karir dan konsultasi 1 on 1 dengan experts

Prioritas: _____ Pain Level: _____

Tambahan: _____

Harga

Siap membayar harga: _____

Catatan: _____

Gambar 3. 2 Draft Wawancara Solusi Zeta

Sumber: *Buku Running Lean, Ash Maurya (2010).*

Terakhir, melakukan identifikasi terkait kesesuaian antara hasil data *Understand Problem* dan *Define Solution* untuk mendapatkan sebuah fitur permasalahan yang akan di tampilkan pada desain MVP/prototype yang akan dibuat oleh peneliti agar sesuai dengan nilai-nilai dan kebutuhan dari pengguna Zeta Talent

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari hasil validasi *Problem Interview* dengan narasumber didapatkan hasil berupa pengolahan kembali 2 *block lean canvas* berikut hasil pengolahan:

<p>PROBLEM <small>List your top 3-5 problems.</small></p> <ol style="list-style-type: none"> Sulit mencari kerja sesuai dengan bidang yang diinginkan Kurangnya bimbingan mengenai karir sesuai jurusan dan minat Sulit mencari edukasi dan pelatihan kerja Tidak adanya tempat untuk konsultasi secara 1 on 1 atau Forum Discussion Group (FGD) dengan expert <p>EXISTING ALTERNATIVES <small>List your known solutions and what's better.</small></p> <ol style="list-style-type: none"> LinkedIn Glints Jobseekers 	<p>SOLUTION <small>Define a possible solution for each problem.</small></p> <ol style="list-style-type: none"> Membuat all in one platform khusus untuk mencari kerja, remote working, edukasi skill dan konsultasi Komunitas talenta digital dan pencari kerja Edukasi tentang karir dan konsultasi 1 on 1 dengan experts <p>KEY METRICS <small>List the key numbers that tell you how your business is doing.</small></p> <ol style="list-style-type: none"> Lowongan pekerjaan Talenta terdaftar Kelas dan workshop 	<p>UNIQUE VALUE PROPOSITION <small>Single, clear, compelling message that makes why you are different and worth paying attention.</small></p> <p>Platform/portal all in one untuk pengembangan karir dan pencarian kerja</p> <p>HIGH-LEVEL CONCEPT <small>List your 3-5 key features, e.g. features, tools, or services.</small></p> <p>LinkedIn terfokus pada pengembangan karir, edukasi, remote work, dan konsultasi</p>	<p>UNFAIR ADVANTAGE <small>Something that cannot easily be bought or copied.</small></p> <ol style="list-style-type: none"> Komunitas yang kuat berfokus pada digital skill dan remote working Jumlah job posting yang banyak tersebar di Indonesia Platform all in one pengembangan karir dan kerja <p>CHANNELS <small>List your path to customers (direct or indirect).</small></p> <ol style="list-style-type: none"> Google Social Media Instagram, Twitter dan LinkedIn Website 	<p>CUSTOMER SEGMENTS <small>List your target customers and users.</small></p> <ol style="list-style-type: none"> Fresh graduate lulusan D3-S1 Freelancer Job seekers <p>EARLY ADOPTERS <small>List your target customers and users.</small></p> <p>Fresh graduate dan job seekers dengan kesulitan pencarian kerja dan bimbingan serta edukasi mengenai karir dibidang pekerjaan.</p>
<p>COST STRUCTURE <small>List your fixed and variable costs.</small></p> <ol style="list-style-type: none"> Gaji tim Operasional perusahaan Hosting & Domain website Penyewaan zoom 	<p>REVENUE STREAMS <small>List your sources of revenue.</small></p> <ol style="list-style-type: none"> Webinar kelas dan workshop Post pekerjaan di platform (Rp 50.000/post selama 1 bulan) Membership semua fitur dan diskon kelas (Rp 25.000/bulan) Konsultasi skill & karir (Rp 50.000/jam) Agency HR & Creative (per proyek) 			

Gambar 4. 1 Understanding Problem Setelah Validasi Narasumber

Sumber: *olahan penelitian (2021).*

Dari hasil validasi *Solution Interview* dengan narasumber didapatkan hasil berupa pengolahan kembali 3 *block lean canvas* berikut hasil pengolahan:

<p>PROBLEM <i>List your top 1-3 problems.</i></p> <ol style="list-style-type: none"> Sulit mencari kerja sesuai dengan bidang yang diinginkan Kurangnya bimbingan mengenai karir sesuai jurusan dan minat Sulit mencari edukasi dan pelatihan kerja Tidak adanya tempat untuk konsultasi secara 1 on 1 atau Forum Discussion Group (FGD) dengan expert <p>EXISTING ALTERNATIVES <i>List how these problems are solved today:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> LinkedIn Glints Jobseekers 	<p>SOLUTION <i>Define a possible solution for each problem.</i></p> <ol style="list-style-type: none"> Membuat all in one platform khusus untuk mencari kerja, edukasi skill dan konsultasi Komunitas Forum Discussion Group (FGD) per bidang pekerjaan Edukasi tentang karir dan konsultasi 1 on 1 dengan experts <p>KEY METRICS <i>List the key objectives that tell you how your business is doing.</i></p> <ol style="list-style-type: none"> Lowongan pekerjaan Talenta terdaftar Kelas dan workshop 	<p>UNIQUE VALUE PROPOSITION <i>Single, clear, compelling message that states why you are different and worth paying attention.</i></p> <p>Platform/portal all in one untuk pengembangan karir dan pencarian kerja</p> <p>HIGH-LEVEL CONCEPT <i>List your 3 for 3 analogy e.g. YouTube - 1) like for views.</i></p> <p>LinkedIn terfokus pada pengembangan karir, edukasi, remote work, dan konsultasi</p>	<p>UNFAIR ADVANTAGE <i>Something that cannot easily be bought or copied.</i></p> <ol style="list-style-type: none"> Komunitas yang kuat berfokus pada digital skill dan remote working Jumlah job posting yang banyak tersebar di Indonesia Platform all in one pengembangan karir dan kerja <p>CHANNELS <i>List channels to customers (direct or indirect).</i></p> <ol style="list-style-type: none"> Google Social Media Instagram, Twitter dan LinkedIn Website SEO Backlink Paid Ads 	<p>CUSTOMER SEGMENTS <i>List your target customers and users.</i></p> <ol style="list-style-type: none"> Fresh graduate lulusan D3-S1 Freelancer Job seekers <p>EARLY ADOPTERS <i>List the characteristics of your ideal.</i></p> <p>Fresh graduate dan job seekers dengan kesulitan pencarian kerja dan bimbingan serta edukasi mengenai karir dibidang pekerjaan.</p>
<p>COST STRUCTURE <i>List your fixed and variable costs.</i></p> <ol style="list-style-type: none"> Gaji tim Operasional perusahaan Hosting & Domain website Penyewaan zoom 		<p>REVENUE STREAMS <i>List your sources of revenue.</i></p> <ol style="list-style-type: none"> Webinar kelas dan workshop (Rp. 20.000 per kelas) (B2C) Membership akses konten premium (Rp 25.000/bulan) (B2C) Konsultasi skill & karir (Rp 25.000/jam) (B2C) Post pekerjaan diplatform (Rp 50.000/post selama 1 bulan) (B2B) Agency HR (B2B) 		

Gambar 4. 3 Define Solution Setelah Validasi Narasumber
Sumber: olahan penelitian (2021).

Kesimpulan dari wawancara masalah dan solusi adalah freshgraduate memiliki beberapa permasalahan yang sering terjadi ketika sedang mencari lowongan pekerjaan seperti tidak adanya respon kembali dari pihak perusahaan apabila diterima maupun tidak diterima lamarannya, adapula terkendala dengan pencarian informasi secara spesifik didalam lowongan pekerjaannya, sedangkan dari solusi sebagian besar setuju dengan solusi dari peneliti terkait permasalahan yang dialami oleh freshgraduate/job seeker, beberapa penambahan fitur diberikan kepada peneliti seperti pengkategorian pada lowongan pekerjaan agar lebih terfilter atau spesifik.

A. Pembahasan

Berdasarkan hasil wawancara validitas dengan 30 narasumber dari latar belakang karakteristik narasumber yaitu 1) Undergraduate, 2) Fresh Graduate dan 3) Job Seekers dapat diperoleh informasi mengenai pembahasan penelitian yang sebelumnya telah dilakukan validasi *prioritas* dan *pain level* agar mempermudah pengambilan keputusan untuk dapat disimpulkan yang nantinya diterapkan pada lean canvas baru dan pengaplikasian pada MVP. Gambaran *desain* awal sebuah MVP/Prototype diambil dari keluhan, masalah dan solusi dari narasumber hingga menjadi sebuah fitur pada platform baru Zeta, selanjutnya *desain* awal MVP ini diserahkan kepada pihak Zeta untuk dapat di kembangkan lebih lanjut menggunakan programer yang handal.

1. Gambaran Lean Canvas Sebelum Validasi

Understanding Problem 2 Block Problem Interview

PROBLEM <small>List your top 3-10 problems.</small> 1. Sulitnya mencari kerja dibidang digital dan remote working 2. Tidak adanya komunitas pencarian kerja dan talent 3. Tidak ada edukasi skill dibidang digital dan karir 4. Tidak adanya tempat untuk konsultasi secara 1 on 1 dengan expert maupun HRD dan psikologi EXISTING ALTERNATIVES <small>List how these problems are solved today.</small> 1. Katalis Karir 2. Glints 3. jobseekers	SOLUTION <small>Outline a possible solution for each problem.</small> 1. Membuat all in one platform khusus untuk mencari kerja, remote working, edukasi skill dan konsultasi 2. Komunitas talenta digital dan pencari kerja 3. Edukasi tentang karir dan konsultasi 1 on 1 dengan experts	UNIQUE VALUE PROPOSITION <small>Single, clear, compelling message that states why you are different and worth paying attention.</small> Platform/portal all in one untuk pengembangan karir dan pencarian kerja HIGH-LEVEL CONCEPT <small>List your 3 for 7 analogy (e.g. YouTube = Flickr for videos).</small> Linkedin terfokus pada pengembangan karir, edukasi, remote work, dan konsultasi	UNFAIR ADVANTAGE <small>Something that cannot easily be bought or copied.</small> 1. Komunitas yang kuat berfokus pada digital skill dan remote working 2. Jumlah job posting yang banyak tersebar di Indonesia 3. Platform all in one pengembangan karir dan kerja CHANNELS <small>List your path to customers (inbound or outbound).</small> 1. Google 2. Social Media Instagram, Twitter dan LinkedIn 3. Website	CUSTOMER SEGMENTS <small>List your target customers and users.</small> 1. Fresh graduate lulusan S1 2. Remote worker 3. Freelancer 4. Job seekers 5. Recruiters EARLY ADOPTERS <small>List the characteristics of your ideal.</small> Fresh graduate lulusan S1 di Bandung dan Tasikmalaya salah satu contohnya yaitu Universitas Telkom dan Universitas Siliwangi
	KEY METRICS <small>List the key numbers that tell you how your business is doing.</small> 1. Lowongan pekerjaan 2. Talenta terdaftar 3. Kelas dan workshop		REVENUE STREAMS <small>List your sources of revenue.</small> 1. Webinar kelas dan workshop 2. Post pekerjaan di platform (Rp 50.000/post selama 1 bulan) 3. Membership semua fitur dan diskon kelas (Rp 25.000/bulan) 4. Konsultasi skill & karir (Rp 50.000/jam) 5. Agency HR & Creative (per proyek)	
COST STRUCTURE <small>List your fixed and variable costs.</small> 1. Gaji tim 2. Operasional perusahaan 3. Hosting & Domain website 4. Penyewaan zoom				

Gambar 4.4 2 Block Lean Canvas Zeta Digital Talent.
 Sumber: Dokumen Internal Zeta (2019).

Define Solution 3 Block Solution Interview

PROBLEM <small>List your top 3-10 problems.</small> 1. Sulitnya mencari kerja dibidang digital dan remote working 2. Tidak adanya komunitas pencarian kerja dan talent 3. Tidak ada edukasi skill dibidang digital dan karir 4. Tidak adanya tempat untuk konsultasi secara 1 on 1 dengan expert maupun HRD dan psikologi EXISTING ALTERNATIVES <small>List how these problems are solved today.</small> 1. Katalis Karir 2. Glints 3. jobseekers	SOLUTION <small>Outline a possible solution for each problem.</small> 1. Membuat all in one platform khusus untuk mencari kerja, remote working, edukasi skill dan konsultasi 2. Komunitas talenta digital dan pencari kerja 3. Edukasi tentang karir dan konsultasi 1 on 1 dengan experts	UNIQUE VALUE PROPOSITION <small>Single, clear, compelling message that states why you are different and worth paying attention.</small> Platform/portal all in one untuk pengembangan karir dan pencarian kerja HIGH-LEVEL CONCEPT <small>List your 3 for 7 analogy (e.g. YouTube = Flickr for videos).</small> Linkedin terfokus pada pengembangan karir, edukasi, remote work, dan konsultasi	UNFAIR ADVANTAGE <small>Something that cannot easily be bought or copied.</small> 1. Komunitas yang kuat berfokus pada digital skill dan remote working 2. Jumlah job posting yang banyak tersebar di Indonesia 3. Platform all in one pengembangan karir dan kerja CHANNELS <small>List your path to customers (inbound or outbound).</small> 1. Google 2. Social Media Instagram, Twitter dan LinkedIn 3. Website	CUSTOMER SEGMENTS <small>List your target customers and users.</small> 1. Fresh graduate lulusan S1 2. Remote worker 3. Freelancer 4. Job seekers 5. Recruiters EARLY ADOPTERS <small>List the characteristics of your ideal.</small> Fresh graduate lulusan S1 di Bandung dan Tasikmalaya salah satu contohnya yaitu Universitas Telkom dan Universitas Siliwangi
	KEY METRICS <small>List the key numbers that tell you how your business is doing.</small> 1. Lowongan pekerjaan 2. Talenta terdaftar 3. Kelas dan workshop		REVENUE STREAMS <small>List your sources of revenue.</small> 1. Webinar kelas dan workshop 2. Post pekerjaan di platform (Rp 50.000/post selama 1 bulan) 3. Membership semua fitur dan diskon kelas (Rp 25.000/bulan) 4. Konsultasi skill & karir (Rp 50.000/jam) 5. Agency HR & Creative (per proyek)	
COST STRUCTURE <small>List your fixed and variable costs.</small> 1. Gaji tim 2. Operasional perusahaan 3. Hosting & Domain website 4. Penyewaan zoom				

Gambar 3. 3 3 Block Lean Canvas Zeta Digital Talent.
 Sumber: Dokumen Internal Zeta (2019).

Pada kedua gambar yang ditampilkan sebelumnya adalah data lean Canvas yang dibuat dan dirumuskan oleh pihak Zeta sebagai acuan peneliti untuk melakukan penelitian kembali penggunaan Lean canvas dengan menggunakan metode Running Lean yang dibuat oleh Ash Maurya yaitu *Understanding Problem* dan *Define Solution*.

2. Gambaran Lean Canvas Setelah Validasi

Berdasarkan hasil wawancara dengan 30 Narasumber dari 3 latar belakang yang dipilih oleh peneliti dapat diperoleh informasi mengenai gambaran *Understanding Problem 2 Block Lean Canvas* saat ini, berikut gambarannya:

<p>PROBLEM <small>List your top 1-3 problems.</small></p> <ol style="list-style-type: none"> Sulit mencari kerja sesuai dengan bidang yang diinginkan Kurangnya bimbingan mengenai karir sesuai jurusan dan minat Sulit mencari edukasi dan pelatihan kerja Tidak adanya tempat untuk konsultasi secara 1 on 1 atau Forum Discussion Group (FGD) dengan expert <p>EXISTING ALTERNATIVES <small>List how these problems are solved today.</small></p> <ol style="list-style-type: none"> Linkedin Glints Jobseekers 	<p>SOLUTION <small>Outline a possible solution for each problem.</small></p> <ol style="list-style-type: none"> Membuat all in one platform khusus untuk mencari kerja, remote working, edukasi skill dan konsultasi Komunitas talenta digital dan pencari kerja Edukasi tentang karir dan konsultasi 1 on 1 dengan experts <p>KEY METRICS <small>List the key numbers that tell you how your business is doing.</small></p> <ol style="list-style-type: none"> Lowongan pekerjaan Talenta terdaftar Kelas dan workshop 	<p>UNIQUE VALUE PROPOSITION <small>Single, clear, compelling message that states why you are different and worth paying attention.</small></p> <p>Platform/portal all in one untuk pengembangan karir dan pencarian kerja</p> <p>HIGH-LEVEL CONCEPT <small>List your 8 for Y analogy (e.g. YouTube = Flickr for videos).</small></p> <p>Linkedin terfokus pada pengembangan karir, edukasi, remote work, dan konsultasi</p>	<p>UNFAIR ADVANTAGE <small>Something that cannot easily be bought or copied.</small></p> <ol style="list-style-type: none"> Komunitas yang kuat berfokus pada digital skill dan remote working Jumlah job posting yang banyak tersebar di Indonesia Platform all in one pengembangan karir dan kerja <p>CHANNELS <small>List your path to customers (inbound or outbound).</small></p> <ol style="list-style-type: none"> Google Social Media Instagram, Twitter dan LinkedIn Website 	<p>CUSTOMER SEGMENTS <small>List your target customers and users.</small></p> <ol style="list-style-type: none"> Fresh graduate lulusan D3-S1 Freelancer Job seekers <p>EARLY ADOPTERS <small>List the characteristics of your ideal.</small></p> <p>Fresh graduate dan job seekers dengan kesulitan pencarian kerja dan bimbingan serta edukasi mengenai karir dibidang pekerjaan.</p>
<p>COST STRUCTURE <small>List your fixed and variable costs.</small></p> <ol style="list-style-type: none"> Gaji tim Operasional perusahaan Hosting & Domain website Penyewaan zoom 		<p>REVENUE STREAMS <small>List your sources of revenue.</small></p> <ol style="list-style-type: none"> Webinar kelas dan workshop Post pekerjaan di platform (Rp 50.000/post selama 1 bulan) Membership semua fitur dan diskon kelas (Rp 25.000/bulan) Konsultasi skill & karir (Rp 50.000/jam) Agency HR & Creative (per proyek) 		

Gambar 4.3 Understanding Problem Setelah Validasi Narasumber
Sumber: olahan penelitian (2021).

Berikut penjelasan variable *Understanding Problem* pada 2 Blok *Lean Canvas* saat ini:

1. Problem

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan kepada 30 narasumber yaitu dengan Karakteristik narasumber terdiri dari tiga kategori yaitu: 1) Undergraduate, 2) Fresh Graduate dan 3) Job Seekers menghasilkan sebuah pembaharuan permasalahan yang dialami oleh 30 narasumber baru berupa:

- Sulit mencari kerja sesuai dengan bidang yang diinginkan.
- Kurangnya bimbingan mengenai karir sesuai jurusan dan minat.
- Sulit mencari edukasi dan pelatihan kerja.
- Tidak adanya tempat untuk konsultasi secara 1 on 1 atau Forum Discussion Group (FGD) dengan expert.

2. Existing Alternative

Dari existing alternative Zeta mendapatkan sebuah komparasi dengan bisnis lain agar menjadi sebuah pendorong untuk terus meningkatkan kualitas dan mutu, Dari wawancara dengan 30 narasumber didapatkan pembaharuan persaingan yaitu dengan:

- Linkedin
- Glints
- Jobseekers

3. Customer Segments

Berdasarkan hasil wawancara yang pembaharuan *customer segment* agar dapat terus sesuai dengan target pasar Zeta yaitu:

- Fresh graduate lulusan D3-S1
- Freelancer
- Job seekers

Berdasarkan hasil wawancara dengan 30 Narasumber dari 3 latar belakang yang dipilih oleh peneliti dapat diperoleh informasi mengenai gambaran *Define Solution 3 Blok Lean Canvas* saat ini, berikut gambarannya:

<p>PROBLEM <i>List your top 3-8 problems.</i></p> <ol style="list-style-type: none"> Sulit mencari kerja sesuai dengan bidang yang diinginkan Kurangnya bimbingan mengenai karir sesuai jurusan dan minat Sulit mencari edukasi dan pelatihan kerja Tidak adanya tempat untuk konsultasi secara 1 on 1 atau Forum Discussion Group (FGD) dengan expert <p>EXISTING ALTERNATIVES <i>List other these problems are solved today.</i></p> <ol style="list-style-type: none"> LinkedIn Glints Jobseekers 	<p>SOLUTION <i>Outline a possible solution for each problem.</i></p> <ol style="list-style-type: none"> Membuat all in one platform khusus untuk mencari kerja, edukasi skill dan konsultasi Komunitas Forum Discussion Group (FGD) per bidang pekerjaan Edukasi tentang karir dan konsultasi 1 on 1 dengan experts <p>KEY METRICS <i>List the key numbers that tell you how your business is doing.</i></p> <ol style="list-style-type: none"> Lowongan pekerjaan Talenta terdaftar Kelas dan workshop 	<p>UNIQUE VALUE PROPOSITION <i>Single, clear, compelling message that states why you are different and worth paying attention.</i></p> <p>Platform/portal all in one untuk pengembangan karir dan pencarian kerja</p> <p>HIGH-LEVEL CONCEPT <i>List your 3 or 7 analogies (e.g. YouTube = Flickr for videos).</i></p> <p>LinkedIn terfokus pada pengembangan karir, edukasi, remote work, dan konsultasi</p>	<p>UNFAIR ADVANTAGE <i>Something that cannot easily be bought or copied.</i></p> <ol style="list-style-type: none"> Komunitas yang kuat berfokus pada digital skill dan remote working Jumlah job posting yang banyak tersebar di Indonesia Platform all in one pengembangan karir dan kerja <p>CHANNELS <i>List your path to customers (direct or indirect).</i></p> <ol style="list-style-type: none"> Google Social Media Instagram, Twitter dan LinkedIn Website SEO Backlink Paid Ads 	<p>CUSTOMER SEGMENTS <i>List your target customers and users.</i></p> <ol style="list-style-type: none"> Fresh graduate lulusan D3-S1 Freelancer Job seekers <p>EARLY ADOPTERS <i>List the characteristics of your ideal.</i></p> <p>Fresh graduate dan job seekers dengan kesulitan pencarian kerja dan bimbingan serta edukasi mengenai karir di bidang pekerjaan.</p>
<p>COST STRUCTURE <i>List your fixed and variable costs.</i></p> <ol style="list-style-type: none"> Gaji tim Operasional perusahaan Hosting & Domain website Penyewaan zoom 		<p>REVENUE STREAMS <i>List your sources of revenue.</i></p> <ol style="list-style-type: none"> Webinar kelas dan workshop (Rp. 20.000 per kelas) (B2C) Membership akses konten premium (Rp 25.000/bulan) (B2C) Konsultasi skill & karir (Rp 25.000/jam) (B2C) Post pekerjaan diplatform (Rp 50.000/post selama 1 bulan) (B2B) Agency HR (B2B) 		

Gambar 4. 4 Define Solution Setelah Validasi Narasumber

Sumber: olahan penelitian (2021).

Berikut penjelasan variable *Define Solution* pada 3 Blok *Lean Canvas* saat ini:

1. Early Adopters

Early Adopters adalah pengguna baru yang merasakan bisnis atau aplikasi disini 30 narasumber setelah validasi karakteristik yang perlu dituju oleh Zeta adalah Fresh graduate dan job seekers dengan kesulitan pencarian kerja dan bimbingan serta edukasi mengenai karir di bidang pekerjaan yang diminati.

2. Solution

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan kepada 30 narasumber yaitu dengan Karakteristik narasumber terdiri dari tiga kategori yaitu: 1) Undergraduate, 2) Fresh Graduate dan 3) Job Seekers menghasilkan sebuah pembaharuan solusi untuk *lean canvas* Zeta yang nantinya dapat diterapkan dalam MVP:

- Membuat all in one platform khusus untuk mencari kerja, edukasi skill dan konsultasi.
- Komunitas Forum Discussion Group (FGD) per bidang pekerjaan.
- Edukasi tentang karir dan konsultasi 1 on 1 dengan experts.

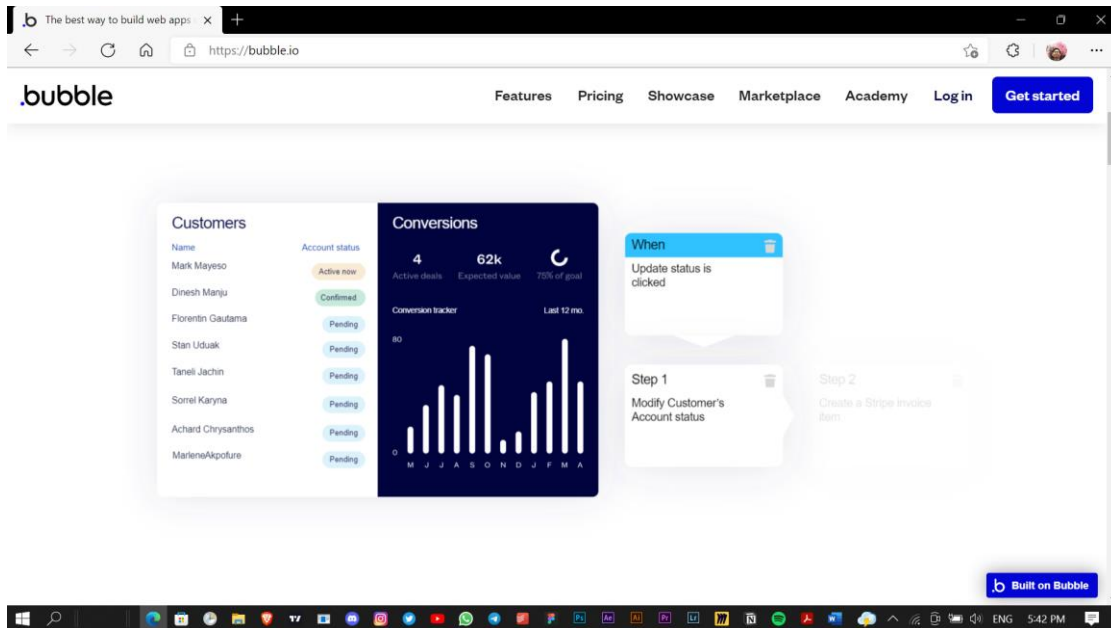
3. Revenue Stream

Berdasarkan hasil validasi kepada 30 narasumber mengenai kecocokan hipotesis fitur dengan harga yang diberikan ke pelanggan bahwa disimpulkan harga dari benefit yang diberikan sudah sesuai dengan kapasitas mereka, yaitu:

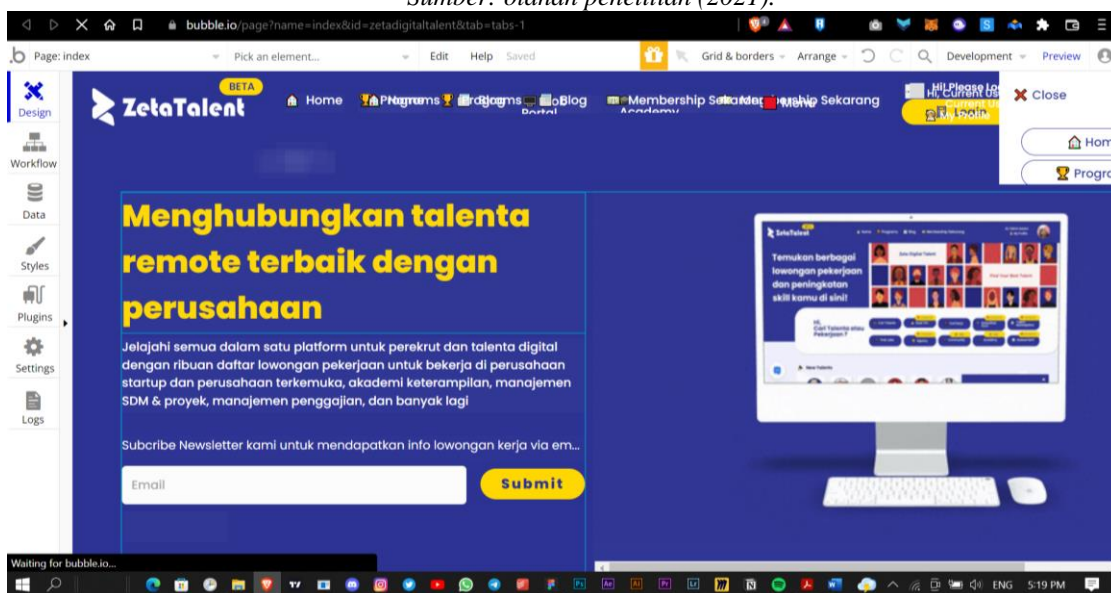
- Webinar kelas dan workshop (Rp. 20.000 per kelas) (B2C).
- Membership akses konten premium (Rp 25.000/bulan) (B2C).
- Konsultasi skill & karir (Rp 25.000/jam) (B2C).
- Post pekerjaan diplatform (Rp 50.000/post selama 1 bulan) (B2B).
- Agency HR (B2B).

3. Gambaran awal MVP/Webapp Zeta

Pada pembuatan MVP peneliti menggunakan *software “nocode”* yaitu sebuah *software webapp* untuk membuat sebuah rancangan awal atau MVP dengan mudah tanpa menggunakan bahasa pemrograman, disini pengguna *no code* dapat membuat berbagai macam *webapp* maupun *mobile app* dengan integrasi mudah ke berbagai aplikasi pembantu, karena keterbatasan kemampuan yang dimiliki oleh peneliti pembuatan MVP ini menggunakan *software no code* dengan pemilihan *software* dengan kapasitas skill menengah dengan *no code* bernama Bubble yang dapat diakses melalui <https://bubble.io/>.

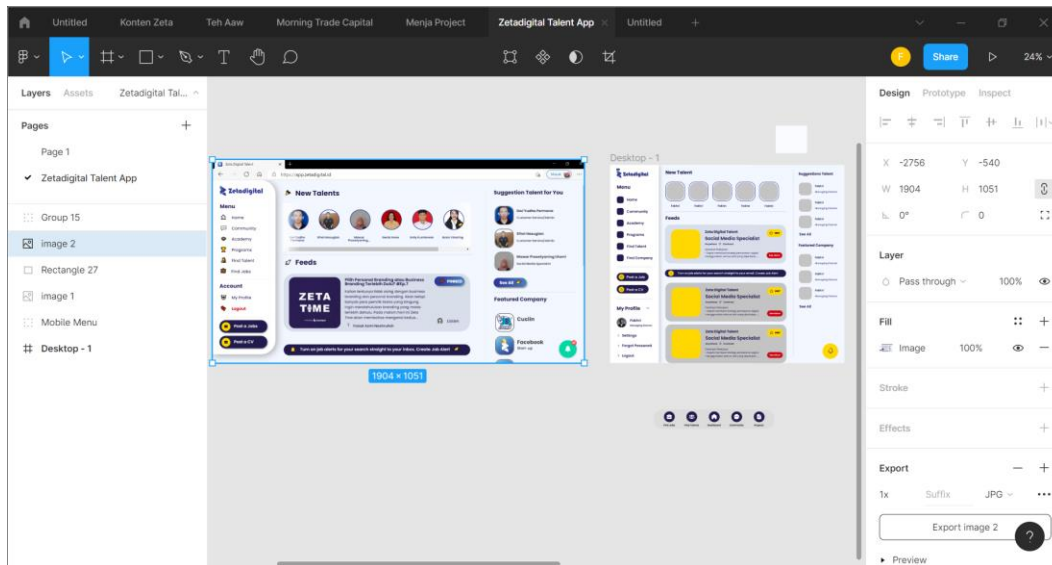


Gambar 4. 5 Tampilan awal bubble.io
Sumber: olahan penelitian (2021).



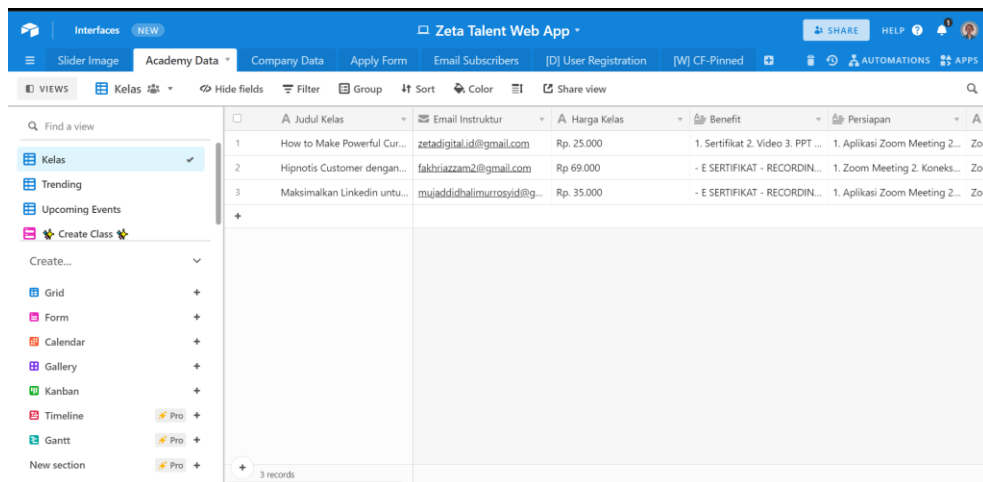
Gambar 4. 6 Tampilan bubble.io saat pembuatan halaman awal Zeta
Sumber: olahan penelitian (2021).

Untuk mendesain tampilan user interface peneliti menggunakan software bernama Figma.



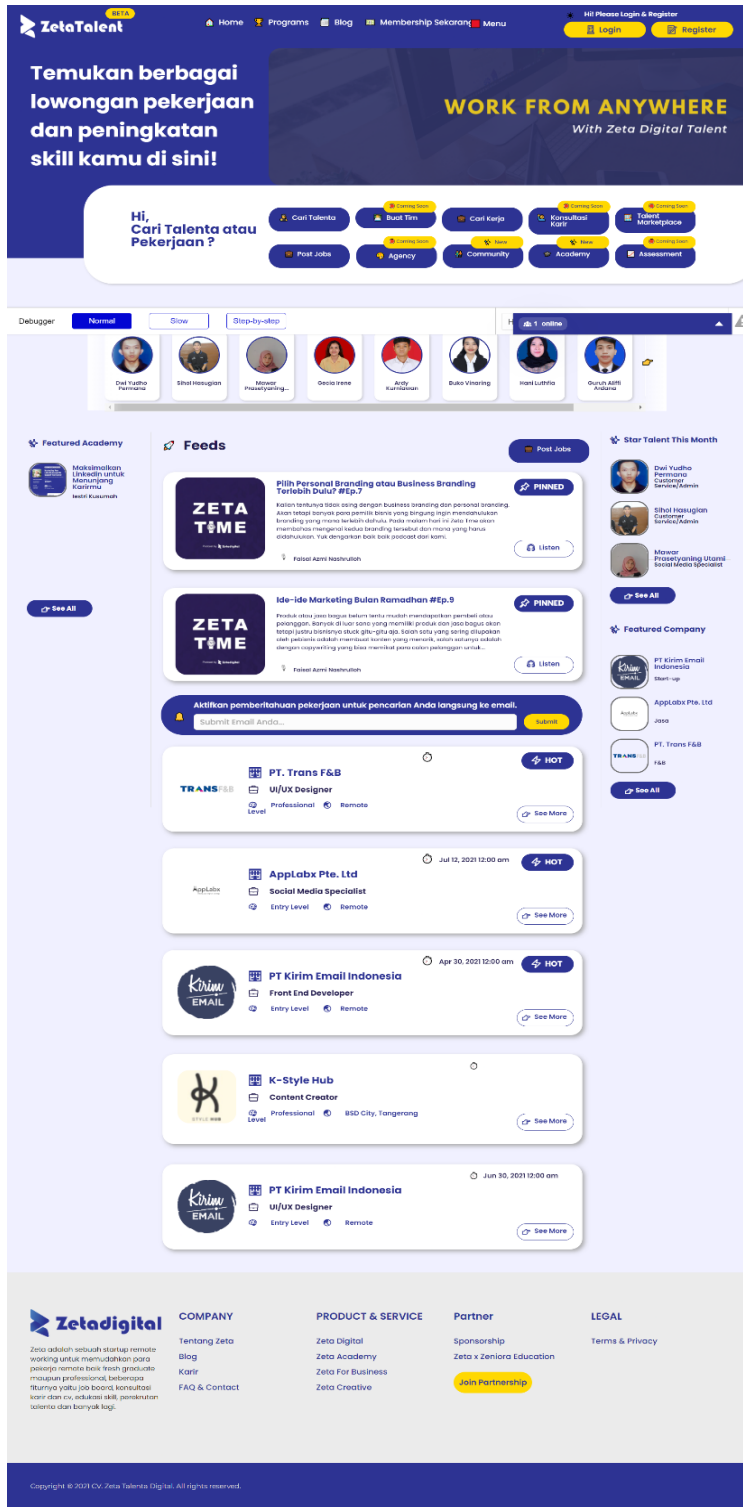
Gambar 4. 7 Tampilan Figma saat peneliti mendesain user interface Zeta
Sumber: olahan penelitian (2021).

Untuk back-end peneliti memilih aplikasi bernama airtable pada situs airtable.com untuk menyimpan data dan workflow pada website Zeta menggunakan bubble. Berikut tampilan airtable yang digunakan sebagai backend zeta:



Gambar 4. 8 Tampilan airtable saat pembuatan backend untuk Zeta
Sumber: olahan penelitian (2021).

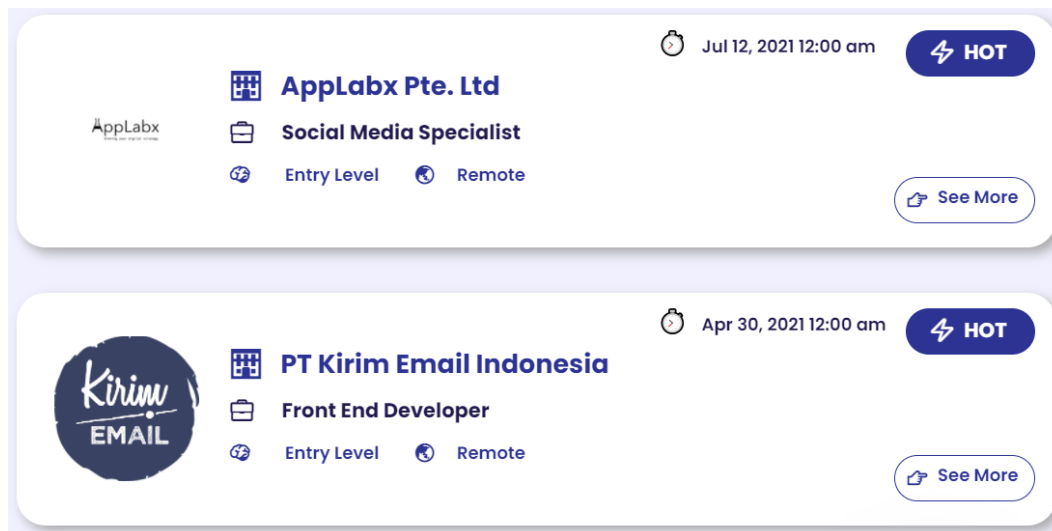
Dari hasil validitas *understand problem* dan *define solution* dengan 30 narasumber memberikan hasil *lean canvas* terbaru untuk dapat diaplikasikan kepada MVP zeta, dari hasil tersebut peneliti membuat *desain* awal sesuai dengan penelitian dan kebutuhan dari sampel 30 narasumber. Berikut adalah *desain* awal pada halaman utama MVP dengan *branding guide* yang disesuaikan sebelumnya dengan bisnis Zeta.



Gambar 4. 9 Desain awal MVP/Prototype hasil penelitian
Sumber: olahan penelitian (2021).

Berikutnya adalah pengkategorian pada MVP sesuai dengan keinginan dari sebagian besar narasumber:

“Mungkin dibagi seperti perbidang, dalam artian mungkin di bidang Pendidikan, teknologi, bisnis ada bidang-bidangnya tersendiri dalam mencari pekerjaan” (Lampiran 1/N3/Baris 80)



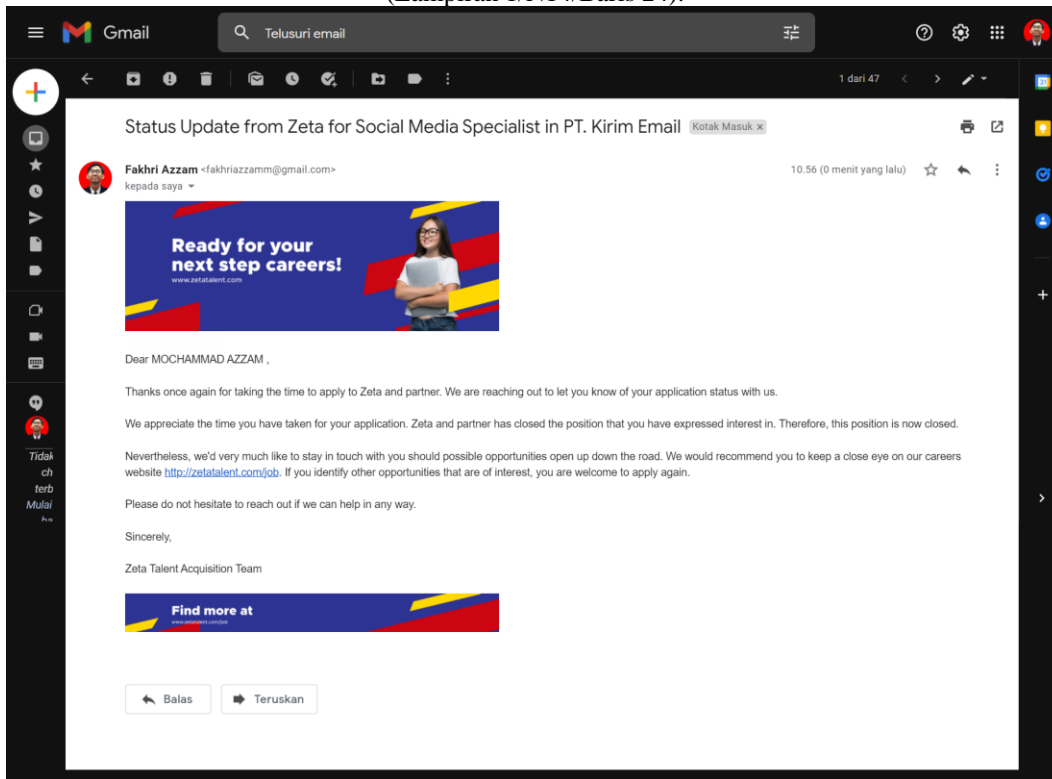
Gambar 4. 10 Penambahan keterangan lowongan kerja per bidang

Sumber: olahan penelitian (2021).

Selain itu fitur terpenting lain yang diinginkan oleh narasumber adalah responder pada pelamaran apabila diterima maupun tidak baik melalui email maupun pesan whatsapp/sms kepada pelamar.

“Kalau fitur lainnya mungkin kayak validasi yang tadi tuh, validasi pekerjaan, apakah benar atau tidak terus juga mungkin fitur kalau bisa kan keterangan atau tidaknya gitu kalau misalkan istilahnya dalam waktu dekat memang tidak diterima langsung dikabarkan saja supaya tidak ada berharaplah gitu mungkin seperti itu”

(Lampiran 1/N14/Baris 24).



Gambar 4. 11 Email responder kepada talenta/job seekers

Sumber: olahan penelitian (2021).

Tambahan yang paling penting menurut salah satu narasumber adalah kelengkapan dalam penulisan deskripsi pekerjaan hingga estimasi gaji yang akan diterima oleh pelamar nantinya.

“Menurut saya cukup ya, karena itu bagus akan sangat membantu bagi kita yang fresh graduate, tapi mungkin untuk tambahannya ya, tetap saya pengen sesuatu yang jelas gitu lebih detail karena lebih ke mungkin detailnya lebih ke deskripsi pekerjaan tersebut ya mau itu beserta jobdesknya mungkin bisa disertakan lebih detail, karena sebagai fresh graduate sometimes kebingungan gitu takutnya tidak sejalan dengan skill yang kita punya gitu”

(Lampiran 1/N8/Baris 58)

The screenshot shows a job listing on the ZetaTalent website. The job title is "Front End Developer" at "PT Kirim Email Indonesia". The job is remote, full-time, and at an entry level. The estimated salary is at least Rp 2,400,000. The job description lists requirements such as understanding HTML5, CSS, JS, and Vue/React/Angular. The company profile is "Email Marketing". There is an "Apply" button at the bottom of the job listing.

Company Profile

Deskripsi Pekerjaan

- Understand HTML5(Canvas, Animation, etc), CSS, JS
- Familiar with JS UI Framework(Vue/react/Angular)
- Familiar with GIT
- Familiar with Unix/linux development environment
- Familiar with docker
- Understand how email marketing work
- Good sense of design (preferred)
- Able to translate design to application component
- **Setuju untuk tidak mengerjakan pekerjaan lain diluar KIRIM.EMAIL ***

Estimasi Gaji ≥ Rp 2.400.000

Kualifikasi Pekerjaan Dilarang double kontrak (freelance, kerja di perusahaan lain). Kegiatan lain yang bersifat volunteer, atau membantu komunitas tidak ada larangan. Lebih dari 5 hari tidak kami respon berarti belum cocok.

Deskripsi Perusahaan Email Marketing

Syarat & Ketentuan Dilarang double kontrak (freelance, kerja di perusahaan lain). Kegiatan lain yang bersifat volunteer, atau membantu komunitas tidak ada larangan. Lebih dari 5 hari tidak kami respon berarti belum cocok.

Apply

Zetadigital

Zeta adalah sebuah startup remote working untuk memudahkan para pekerja remote baik fresh graduate maupun profesional, beberapa fiturnya yaitu job board, konsultasi karir dan cv, edukasi skill, perekrutan talenta dan banyak lagi.

COMPANY

- Tentang Zeta
- Blog
- Karir
- FAQ & Contact

PRODUCT & SERVICE

- Zeta Digital
- Zeta Academy
- Zeta For Business
- Zeta Creative

Partner

- Sponsorship
- Zeta x Zeniora Education
- Join Partnership**

LEGAL

- Terms & Privacy

Copyright © 2021 CV. Zeta Talenta Digital. All rights reserved. **Built on Bubble**

Gambar 4. 12 Email responder kepada talenta/job seekers

Sumber: olahan penelitian (2021).

Untuk dapat mengakses MVP/Prototype dapat diakses melalui link berikut:

1. Halaman Awal : <https://zetatalent.bubbleapps.io/version-test/>.
2. Halaman Portal : <https://zetatalent.bubbleapps.io/version-test/portal>
3. Halaman Academy : <https://zetatalent.bubbleapps.io/version-test/academy>
4. Halaman Komunitas : <https://zetatalent.tribeplatform.com/>
5. Halaman FGD : <https://discord.gg/UjgZ5f4>

V. KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

Pada subbab ini dijelaskan mengenai kesimpulan yang didapat setelah penelitian dilakukan.

1. Pengembangan bisnis pada startup Zeta Digital Talent menggunakan metode Running Lean yang dibuat oleh Ash Maurya ini dilakukan melalui 2 tahap setelah Zeta Digital Talent melakukan tahap pertama secara mandiri yaitu perumusan *feasibility study* pada *Lean Canvas*. Selama satu tahun penelitian, peneliti melakukan validasi pada calon pengguna startup Zeta Digital Talent berupa validasi *Understand Problem* pada *block Problem* dan *Customer Segments* dan validasi *Define Solution* pada *block Solution*, *Channels*, dan *Revenue Streams* kepada calon pengguna hingga pembuatan rancangan *desain* awal MVP tahap pertama. Pada tahap validasi *Understand Problem* peneliti telah mendapatkan garis besar permasalahan yang terjadi dari calon pengguna terhadap suatu proses pencarian kerja, setelah itu pada tahap validasi *Define Solution* peneliti mendapatkan solusi dari hasil validasi solusi kepada calon pengguna. Dari hasil validasi yang didapatkan, peneliti akhirnya dapat mengimplementasikan *problem* dan *solution* pada pembuatan *desain* awal hingga menjadi MVP tahap pertama.
2. Metode Running Lean ini sangat cocok untuk *startup* tahap awal dalam pengembangan bisnis digitalisasi atau sebagai pengembangan lebih lanjut untuk pembuatan sebuah MVP *web app* dan *mobile app* yang nantinya dapat dikembangkan kembali menjadi sebuah *product market fit* yang dapat diterima oleh masyarakat. Hasil dari penelitian validasi *Understand Problem* validasi *Define Solution* menghasilkan sebuah rancangan *desain* awal MVP tahap pertama sesuai dengan hasil wawancara dengan narasumber. Gambaran hasil dan link MVP ditampilkan pada lampiran.

B. SARAN

Berdasarkan dari kesimpulan di atas maka akan diberikan saran oleh peneliti sebagai berikut:

1. Penelitian ini belum mencakup validasi semua blok pada *Lean Canvas* sehingga proses pengujian model bisnis sebaiknya dilanjutkan sampai menghasilkan model bisnis yang *scalable* dan bukal lagi menjadi produk MVP tetapi sudah menjadi sebuah produk *market fit*.
2. Bagi penggiat *startup* yang ada di Universitas Telkom, Bandung dan seluruh Indonesia, harus mampu memahami model bisnis yang digunakan khususnya penggunaan *Lean Canvas* untuk validasi permasalahan target pengguna dan memiliki strategi yang baik agar bisnis startupnya mampu terus berkembang dan melakukan inovasi sehingga dapat berguna bagi masyarakat.
3. Disarankan supaya *startup* Zeta Digital Talent dapat mengembangkan lebih lanjut dari MVP yang sudah diteliti oleh peneliti menjadi sebuah *platform* atau aplikasi baik *web app* maupun *mobile app* sendiri untuk berkarya dan berbisnis supaya bisa dapat lebih banyak *user* sehingga model bisnis menjadi lebih mudah diterjemahkan juga mencapai *product market fit*.
4. Diharapkan seluruh kampus khususnya Universitas Telkom dan pemerintah Indonesia memberikan dukungan moril dan materil untuk startup yang masih dalam tahap awal dan membutuhkan banyak sekali bimbingan oleh mentor yang berpengalaman. Melalui bisnis model startup akan membantu generasi muda Indonesia untuk berkarya dan memecahkan permasalahan yang ada di masyarakat untuk dapat memajukan ekonomi dan sosial di Indonesia.

REFERENSI

- Azaria, P. A. (2014). *Internet marketing* terhadap pembentukan *word of mouth* dan efektivitas iklan dalam meningkatkan *brand awareness*. Jurnal Administrasi Bisnis (JAB), Vol. 13 No. 1 Agustus 2014.
- Creswell, J.W. (2008), *Educational Research : Planning, Conducting, and Evaluating Quantitative and Qualitative Research*, Pearson Merrill Prentice Hall, Singapore [Buku].
- Eric, Reis, (2011). *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Business. Published by Crown Business*, New York [Buku].
- Maurya, Ash. (2012). *Running Lean: Iterate from Plan A to a Plan That Works. Eric Ries, Series Editor. O'Reilly edition*.United States of America. [Buku].
- Moleong, Lexy J. (2006). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung : PT Remaja Rosdakarya.
- P. Nidagundi and L. Novickis, "New method for mobile application testing using Lean Canvas to improving the test strategy" 2017 12th International Scientific and Technical Conference on Computer Sciences and Information Technologies (CSIT), 2017, pp. 171-174, doi: 10.1109/STC-CSIT.2017.8098761.
- Rafael Chanin, Afonso Sales, Leandro Pompermaier, and Rafael Prikkladnicki. 2018. Challenge Based Startup Learning: A Framework to Teach Software Startup. In Proceedings of 23rd Annual ACM Conference on Innovation and Technology in Computer Science Education (ITiCSE'18). ACM, New York, NY, USA, 6 pages. <https://doi.org/10.1145/3197091.3197122>
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta, CV.
- Zaky, M. Andy. dkk. (2018). *Mapping dan Database Startup Indonesia. MIKTI dan Teknopreneur Indonesia [Ebook]*, 202. Retrieved from https://www.kemenparekraf.go.id/asset_admin/assets/uploads/media/pdf/media_1589838814_Mapping_Database_Startup_Indonesia_2018.pdf [3 Juni 2021].