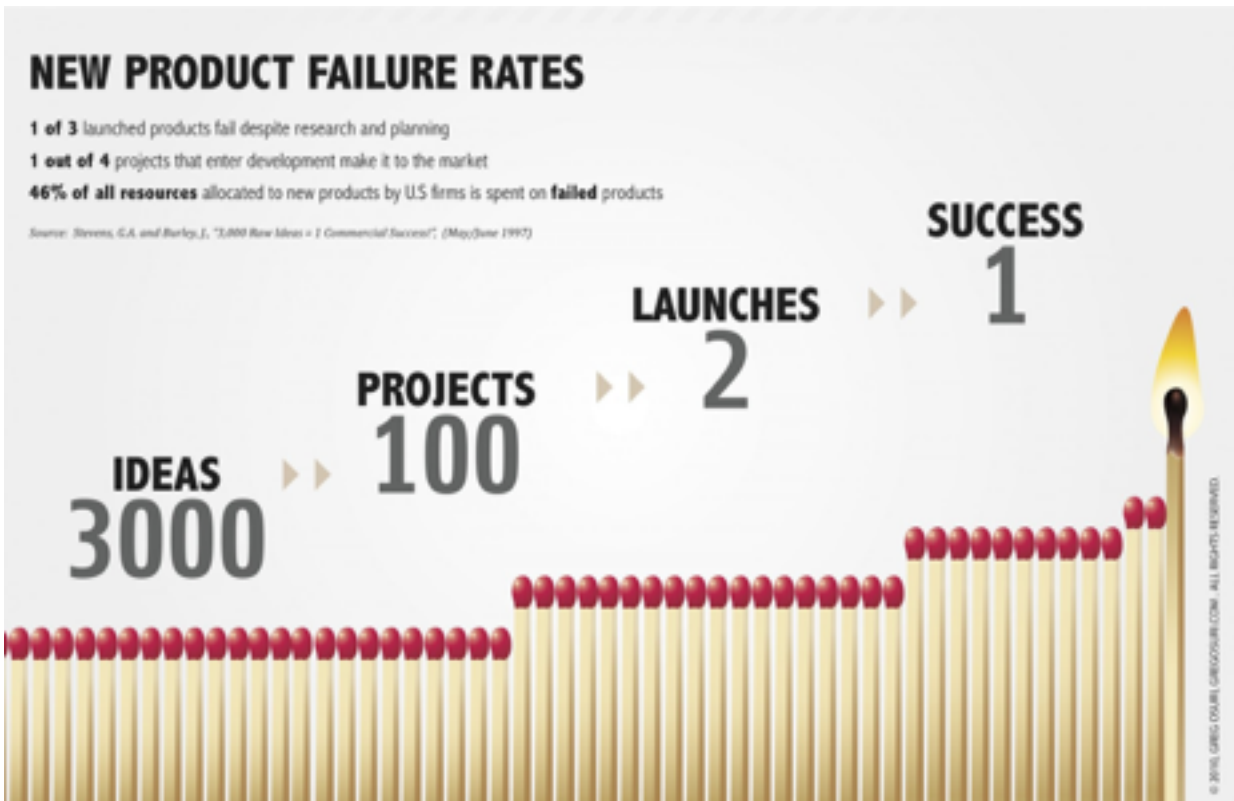


Pondasi utama sebelum merintis bisnis online yang maha fenomenal



Banyak orang yang berminat merintis startup sendiri. Tapi, tidak banyak yang benar-benar siap untuk meluncurkan bisnisnya. Karena pada dasarnya bisnis online tidak hanya soal modal atau keuntungan. Ada hal yang sangat fundamental sebelum Anda memutuskan untuk memulai semuanya.

Ide. Dari sinilah Anda harus memulainya, dan inilah fondasi utamanya. Apakah fungsi ide ini memang sedemikian vitalnya? Ya. Jika Anda tidak percaya, coba lihat statistik ini:



Berdasarkan grafik tersebut kita bisa belajar bahwa dari sekitar 3000 ide startup yang muncul, hanya 1 yang berhasil meraih kesuksesan. Lalu, bagaimana kiat untuk membangun ide startup yang brilian?

Identifikasi kekurangan dalam pengalaman konsumen

Saya ambil contoh studi kasus startup, Silvercar. Startup ini lahir dari rasa frustrasi konsumen untuk menyewa mobil. Skor promotor bersih untuk perusahaan penyewaan mobil adalah 11. Padahal ini adalah industri yang menghabiskan \$ 400 juta hanya untuk iklannya.

Businesses with Best Rate of Success After Fifth Year	
1	Religious Organizations
2	Apartment Building Operators
3	Vegetable Crop Productions
4	Offices & Clinics of Medical Doctors
5	Child Day Care Services
Business with Worst Rate of Success After Fifth Year	
1	Plumbing, Heating, Air Conditioning
2	Single-Family Housing Construction
3	Grocery Stores
4	Eating Places
5	Security Brokers and Dealers
6	Local Trucking

Orang tidak menyukai proses sewa mobil selama bertahun-tahun. Tapi industri sewa mobil tetap berjalan. Kenapa? Karena konsumen tidak memiliki opsi lain. Tapi rasa frustrasi konsumen menandakan industri tersebut siap untuk “diganggu”. Jadi?

Anda harus bisa merasakan ketika ada sentimen negatif dari konsumen. Karena di sinilah peluang Anda. Menciptakan opsi lain yang lebih baik dari yang sudah ada. Mengatasi pengalaman buruk para konsumen.

Cari akar permasalahan

Setelah Anda menemukan pengalaman negatif konsumen, tugas selanjutnya yaitu mencari akar permasalahannya. Apa penyebab utama ketidakpuasan konsumen? Mengapa industri tersebut menawarkan pengalaman yang buruk?

Masih dalam kasus Silvercar. Akar permasalahan industri sewa mobil bukanlah ketidakmampuan manajemen. Tapi ini adalah model bisnis yang terlalu rumit. Perusahaan memiliki 11 kelas mobil dengan 20 atau 30 merek dalam setiap kelasnya. Hal ini menyebabkan perusahaan kesulitan untuk merekomendasikan mobil yang cocok untuk setiap konsumen. Akibatnya, konsumen merasakan pengalaman buruk ketika bertransaksi.

Business Failure Rates Year over Year



Nah, akar permasalahan telah ditemukan, selanjutnya tinggal Anda pecahkan masalah tersebut dengan inovasi startup baru.

Lakukan riset dan pengujian menyeluruh

Coba analisis keadaan industri startup yang ingin Anda dirikan. Apakah sudah ada yang memulainya lebih dulu? Apakah terdapat banyak pesaing? Ataukah belum ada sama sekali? Kalaupun sudah ada, apakah mereka telah menawarkan semua solusi yang ingin Anda tawarkan?

Sebuah startup bernama Washlava, difokuskan untuk meningkatkan pengalaman mencuci pakaian komersial. Tujuannya agar orang-orang menggunakan telepon mereka untuk memesan mesin dan membayar cucian. Setelah dilakukan riset, ternyata belum ada startup seperti ini. Selanjutnya? Eksekusi.

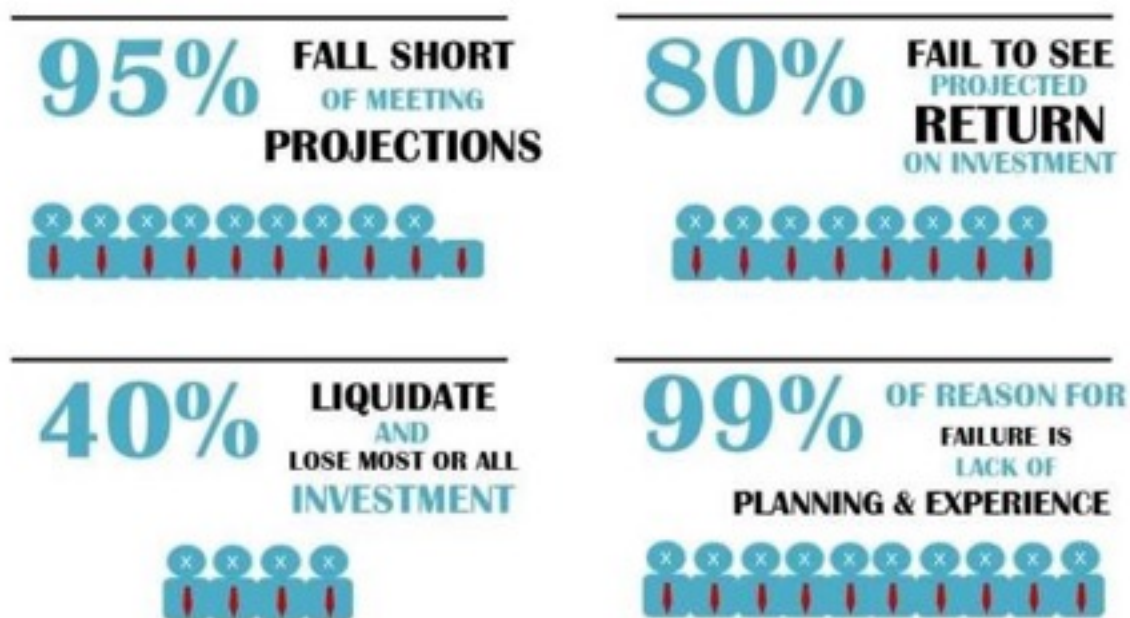
Belajar dari kegagalan orang lain

Banyak kasus mengecewakan tentang industri besar yang gagal menerapkan ide serupa dengan Anda. Dan biasanya Anda akan merasa pesimis setelah mengetahui fakta tersebut. Kebanyakan perusahaan besar gagal berinovasi karena mereka hebat

dalam segala sumber daya. Tetapi tidak terorganisir untuk mengembangkan dan mendistribusikan teknologi terbaru.

Jadi, jangan pesimis dulu ketika ada perusahaan besar yang gagal mengimplementasikan ide yang mirip dengan Anda. Hal ini justru kabar gembira. Saatnya melakukan riset.

FAILURE RATES OF STARTUPS



Data from various sources including Harvard Business School, University of Tennessee Research, StatisticBrain.com, and others.

Carilah startup yang telah mencoba ide Anda dan gagal. Analisis. Apakah mereka gagal karena alasan yang berada di luar kendali? Apakah mungkin manajemen mereka lemah? Ataukah mereka tidak memiliki pengalaman yang mereka butuhkan?

Temukan alasan kenapa ide tersebut gagal. Jika Anda tahu di mana letak akar permasalahannya, selanjutnya tinggal cari solusinya.

Kesimpulannya, peran ide dalam merintis startup itu sangat fundamental. Walaupun bukan faktor mutlak, tapi sukses tidaknya bisnis Anda berawal dari sini. Anda bisa mencoba beberapa tips di atas untuk menciptakan ide bisnis yang fenomenal.

Source:

<https://hackernoon.com/the-thought-process-behind-startup-ideas-862c01d07f30>

<https://visual.ly/community/infographic/business/new-product-failure-rates>

<https://advisorabbate.wordpress.com/2015/10/20/5-reasons-why-startups-are-failing/>

<https://tech.co/startup-failure-rates-industry-2016-01>

<https://neilpatel.com/blog/get-startup-off-ground/>

<https://www.pexels.com/>