Nama : Muhammad kamal muzzaki

Npm :23670127

Kelas : Informatika 3D

STARTUP BUSSINES

* Bisnis yang mencoba bertahan
* Nokia
* BlackBerry
* Kodak
* Bisnis yang udah bangkrut tapi untung
* Converse
* Tiga Alasan Utama Kegagalan Startup
* No Market Need (Tidak Ada Kebutuhan Pasar)Definisi: Membangun solusi tanpa adanya masalah nyata yang perlu dipecahkan.Penjelasan:- Banyak startup gagal karena menciptakan produk atau layanan yang tidak benar-benar dibutuhkan atau diinginkan oleh pasar.- Sering terjadi karena founder terlalu fokus pada ide mereka sendiri tanpa melakukan riset pasar yang memadai.- Dapat juga terjadi ketika startup salah menginterpretasikan kebutuhan pasar atau terlalu optimis tentang permintaan potensial.Contoh:- Sebuah aplikasi yang memecahkan masalah yang sangat spesifik tetapi hanya relevan untuk segelintir orang.- Produk teknologi canggih yang menarik secara teknis tetapi tidak memiliki aplikasi praktis bagi konsumen umum.
* Ran Out of Cash (Kehabisan Uang)Definisi: Manajemen arus kas yang buruk atau ketidakmampuan untuk mendapatkan dana tambahan.Penjelasan:- Startup sering kali menghabiskan uang lebih cepat dari yang direncanakan atau mengalami kesulitan dalam mendapatkan pendanaan lanjutan.- Bisa disebabkan oleh berbagai faktor: overestimasi pendapatan, underestimasi biaya, ekspansi yang terlalu agresif, atau kesulitan dalam menarik investor.- Kehabisan uang bisa terjadi bahkan pada startup dengan ide bagus jika mereka tidak bisa mencapai milestone kunci sebelum dana habis.Contoh:- Startup yang menghabiskan terlalu banyak pada pengembangan produk sebelum memvalidasi permintaan pasar.- Perusahaan yang tumbuh terlalu cepat dan merekrut terlalu banyak karyawan sebelum model bisnisnya terbukti.
* Not the Right Team (Tim yang Tidak Tepat)Definisi: Kurangnya keterampilan yang diperlukan atau dinamika tim yang buruk.Penjelasan:- Kesuksesan startup sangat bergantung pada kemampuan dan kinerja timnya.- "Tim yang tidak tepat" bisa berarti kurangnya keahlian teknis, pengalaman bisnis, atau kemampuan kepemimpinan yang diperlukan.- Bisa juga mengacu pada masalah dinamika tim, seperti konflik antar founder atau ketidakmampuan untuk bekerja sama secara efektif.Contoh:- Tim teknis yang kuat tetapi kurang pemahaman tentang penjualan dan pemasaran.- Founder dengan visi yang bertentangan atau gaya manajemen yang tidak kompatibel.- Tim yang tidak memiliki keragaman perspektif, menyebabkan blind spot dalam pengambilan keputusan.