

PELATIHAN METODE JAVELIN EXPERIMENT BOARD SEBAGAI PENGUATAN USAHA MAHASISWA SETELAH MASA PANDEMI

Ismail Yusuf¹⁾
Tika Annisa²⁾
Nizza Nadya³⁾
Mira Nurfitriya⁴⁾

¹Universitas Pendidikan Indonesia, ismail_yusuf@upi.edu

²Universitas Pendidikan Indonesia, tikakoeswandi@upi.edu

³Universitas Pendidikan Indonesia, nadyarachmani@upi.edu

⁴Universitas Pendidikan Indonesia, miranurfitriya@upi.edu

ABSTRAK

Tujuan pengabdian kepada masyarakat (PkM) ini adalah sebagai penguatan pelaku usaha di Kota Tasikmalaya, khususnya mahasiswa setelah pandemi. Objek pelatihan dalam pengabdian kepada masyarakat ini adalah pelaku usaha di Kota Tasikmalaya. Pengabdian ini menggunakan Metode Javelin Experiment Board untuk menganalisis sejauh mana pelaku usaha memvalidasi bisnis yang saat ini sudah berjalan. Metode ini banyak digunakan oleh para pengusaha rintisan sebagai salah satu opsi lain selain metode bisnis model canvas. Hasil yang diperoleh menunjukkan bahwa selama ini pelaku usaha belum pernah memvalidasi apakah usaha yang saat ini dijalani betul-betul dibutuhkan oleh calon customer. Hal ini menjadi salah satu penyebab mengapa usaha yang dijalankan sulit berkembang, terlebih lagi disaat pandemi. Diharapkan setelah mengikuti pelatihan ini para pelaku usaha mendapatkan pemahaman agar usaha yang akan dijalani bisa lebih spesifik sesuai dengan kebutuhan calon customer.

Kata Kunci: Javelin Board, Pelatihan, Kewirausahaan

ABSTRACT

The purpose of this community service (PkM) is to strengthen MSME businesses in Tasikmalaya City, especially students after the pandemic. The object of training in community service is MSME actors in Tasikmalaya City. This service uses the Javelin Experiment Board Method to analyze the extent to which business actors validate the business that is currently running. This method is widely used by startup entrepreneurs as another option besides the business model canvas method. The results obtained show that so far business actors have never validated whether the business they are currently undertaking is really needed by prospective customers. This is one of the reasons why the business being run is difficult to develop, especially during a pandemic. It is hoped that after participating in this training, business actors will gain an understanding so that the business they will undertake can be more specific according to the needs of prospective customers.

Keywords: Javelin Board, Training, Entrepreneurship

PENDAHULUAN

Minat wirausaha adalah kecenderungan hati dalam diri subjek untuk tertarik menciptakan suatu usaha yang kemudian mengorganisir, mengatur, menanggung risiko dan mengembangkan usaha yang diciptakannya tersebut (Aris Subandono, 2007). Pengetahuan kewirausahaan akan meningkatkan nilai-nilai wirausaha terutama bagi mahasiswa, yang masih berjiwa muda dan memiliki ide gagasan terbaru dan unik yang diharapkan dapat menumbuhkan jiwa usaha untuk berwirausaha. Sikap, motivasi dan minat mahasiswa sangat dibutuhkan supaya mampu mendapatkan ide dan gagasan baru, menemukan peluang usaha yang potensial, kemudian mengaplikasikan peluang usaha

tersebut menjadi peluang kerja baru. Untuk mendapatkan ide dan gagasan yang baru dibutuhkan “alat” penunjang, salah satunya ada model bisnis.

Model bisnis adalah gambaran pemikiran tentang bagaimana perusahaan mampu melahirkan nilai sosial, budaya, dan ekonomi. Model bisnis yang digunakan harus sesuai kebutuhan perusahaan agar perusahaan mampu bertahan dalam jangka panjang. Konsep model bisnis terdapat pada jurnal akademik di tahun 1957 dan pertama kali digunakan sebagai judul dari sebuah jurnal pada tahun 1960 (Jones, 1960). Sejalan dengan perkembangan, konsep model bisnis digunakan sebagai cara yang umum untuk menjelaskan bagaimana perusahaan berinte-raksi dengan pemasok,

mitra kerja, dan pelanggan (Zott dan Amit, 2003). Salah satu metode untuk mendukung pembuatan model bisnis adalah *Javelin Board*. Dari analisis menggunakan *Javelin Board*, kita dapat mengetahui titik kritis, identifikasi masalah, asumsi, melakukan metode pengujian, dan juga penentuan kriteria sukses. *Javelin Board* terbagi menjadi 2 bagian, yaitu bagian kiri atau yang disebut dengan area brainstorming dan bagian kanan atau yang disebut dengan area execute. Penggunaan *Javelin Board* ini akan sangat membantu mahasiswa untuk mencari usaha agar bisa bersaing di masyarakat.

Berdasarkan hal di atas, maka pelatihan berwirausaha sangat dibutuhkan untuk penumbuhkembangan jiwa kewirausahaan kepada masyarakat, khususnya kepada mahasiswa UPI Kampus Tasikmalaya menggunakan *Javelin Board*, guna meningkatkan dan menguatkan jiwa wirausaha. Melalui jiwa kewirausahaan diharapkan para mahasiswa UPI Kampus Tasikmalaya dapat menjadi pelopor untuk membuka lapangan kerja bagi orang lain. Sehingga bisa mengurangi angka pengangguran di Kota Tasikmalaya dengan adanya wirausaha baru.

KAJIAN TEORITIS

Design Thinking menjadi konsep berpikir dalam menemukan ide yang mulai digemari oleh banyak orang dalam waktu beberapa tahun ini (Dalsgaard, 2014). Hal ini menunjukkan bahwa cara berpikir dalam rangka menemukan ide atau gagasan baru sudah mulai trend pada masa kini. Design Thinking sangat esensial dengan manusia sebagai pusat proses inovasi yang menekankan pada *observation, collaboration, fast learning, visualization of ideas, rapid concept prototyping dan business analysis*, yang sangat berpengaruh pada inovasi dan strategi bisnis (Lockwood, 2009). *Javelin Experiment Board* adalah sebuah papan yang dapat kita gunakan untuk membantu memvalidasi ide usaha. *Javelin Experiment Board* adalah salah satu alat yang dapat digunakan memudahkan para pengusaha baru untuk melakukan validasi ide usaha. *Javelin Experiment Board* tersebut terdiri dari dua bagian utama, pertama adalah area brain-storming, yang memungkinkan

sebuah tim untuk bertukar pikiran bersama-sama. Kedua adalah area eksekusi dimana sebuah tim atau personal memilih salah satu ide usaha yang tepat untuk dijalankan. Biasanya ide muncul dari masalah sehari-hari yang kita hadapi. Proses pencarian ide dapat menggunakan bantuan konsep *Design Thinking*.

METODOLOGI PENELITIAN

Pelatihan ini menggunakan metode FGD (Focus Group Discussion) dan workshop melalui eksplorasi suatu isu atau fenomena khusus dari diskusi suatu kelompok individu yang terlibat di dalamnya untuk menghasilkan suatu kesepakatan bersama (Kitzinger & Barbour, 1999). Metode ini berdasarkan segi ke-praktisan dan biaya merupakan metode yang hemat biaya, fleksibel, praktis, dan elaboratif (Streubert & Carpenter, 2003). Serta metode FGD merupakan metode yang memiliki tingkat *high face validity* dan secara umum berorientasi pada prosedur penelitian (Lehoux, Poland, & Daudelin, 2006). Metode penelitian FGD kali ini dilakukan secara luring bertempat di Kampus UPI Tasik-malaya. Kegiatan FGD dan workshop ter-sebut membahas mengenai penguatan validasi ide untuk para pelaku usaha dengan menggunakan media *Javelin Experiment Board*. Metode ini banyak digunakan untuk memvalidasi kondisi usaha saat ini apakah membutuhkan pengembangan dan yang paling penting usaha yang dijalankan dapat benar-benar dibutuhkan oleh customer.

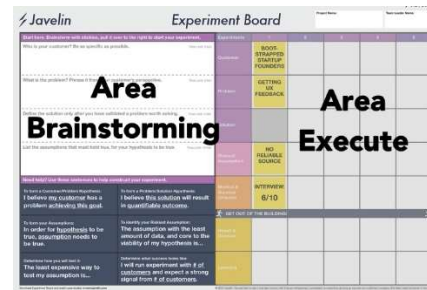
HASIL DAN PEMBAHASAN

Dunia industri tengah memasuki era baru yang disebut Revolusi Industri 4.0, topik ini menjadi ramai diperbincangkan di seluruh dunia, termasuk di Indonesia. Sektor Industri 4.0 tersebut bisa menyumbang penciptaan lapangan kerja lebih banyak serta investasi baru yang berbasis teknologi. Implementasi industri generasi keempat harus diikuti dengan pembentukan ekosistem yang sehat dan berkesinambungan, agar efektif dan dapat menggerakkan seluruh sektor ekonomi. Untuk mencapai keberhasilan berbisnis di era digital, dibutuhkan ekosistem dan komunikasi yang terbentuk secara baik oleh para pelaku bisnis,

sehingga tercapai ekosistem yang kuat dan saling menguntungkan. Saat ini pemerintah turut aktif menciptakan eko-sistem-ekosistem baru untuk menunjang situasi yang kondusif untuk berbisnis, melalui Badan Ekonomi Kreatif atau biasa disebut BEKRAF. Lembaga setingkat kementerian ini aktif turun ke daerah-daerah mengadakan pelatihan-pelatihan kewirausahaan untuk meningkatkan gairah bisnis terutama industri kreatif di daerah, termasuk di Kota Tasik-malaya, kota yang dikenal sebagai kota bisnis.

Hampir 70% pusat bisnis, pusat perdagangan, jasa, dan pusat industri di priangan timur dan selatan berada di Tasikmalaya. Priangan Timur dan Selatan yakni membentang dari Kota Banjar di ujung timur Jawa Barat, Kabupaten Ciamis, Kabupaten dan Kota Tasikmalaya, Kabupaten Garut, Kabupaten Sumedang, Kabupaten Cianjur, Kabupaten dan Kota Sukabumi di ujung barat Jawa Barat. Wilayah priangan imur dan selatan ini mencapai 40% total keseluruhan wilayah Jawa Barat, itu artinya sepertiga lebih dari pusat perekonomian yang ada di Jawa Barat berada di Tasikmalaya. Oleh karena itu, Tasikmalaya dinilai sangat cocok bagi para investor baik itu bidang perhotelan, sarana prasarana dan pusat perbelanjaan untuk menanamkan modalnya. Kota Tasikmalaya sendiri berpenduduk sekitar 900 ribu jiwa (Disdukcapil Tasikmalaya, 2018), terbesar di priangan timur, sehingga sangat potensial untuk dijadikan pangsa pasar investasi dan usaha.

Oleh karena itu, maka pelatihan berwirausaha sangat dibutuhkan untuk penumbuhkembangan jiwa kewirausahaan kepada masyarakat, khususnya kepada mahasiswa UPI Kampus Tasikmalaya. Dengan menggunakan Javelin Board, guna meningkatkan dan menguatkan jiwa wirausaha. Melalui jiwa kewirausahaan diharapkan para UMKM di Kota Tasikmalaya dapat menjadi pelopor untuk membuka lapangan kerja bagi orang lain. Sehingga bisa mengurangi angka pengangguran di Kota Tasikmalaya dengan adanya wirausaha baru.



Gambar 1

Tampilan Javelin Experiment Board Canvas

Dengan metode Javelin Experiment Board, para peserta pelatihan diminta untuk mengisi kolom-kolom yang ada, Dimulai dari kolom pertama untuk menentukan calon konsumen. Langkah pertama yang perlu dilakukan adalah menentukan siapa calon konsumen dari produk atau jasa yang akan dibuat, lalu kemudian kumpulkan calon konsumen potensial yang ada. Kemudian pilih salah satu yang akan menjadi fokus konsumen.

Kemudian kolom identifikasi masalah, untuk mengidentifikasi masalah yang ingin dipecahkan. Sama seperti tahap sebelumnya, pastikan setiap anggota atau partner usaha berkontribusi menulis satu masalah. Kemudian memilih salah satu masalah yang akan dieksekusi.

Kolom asumsi atau *Riskiest Assumption* yang mana kamu akan membuat sebuah asumsi yang menurut kamu benar. Asumsi yang benar nantinya akan menjadi pendukung apakah hipotesis kamu juga benar. Asumsi ini juga merupakan hal yang bisa membuat bisnis kamu tidak berjalan. Pemilihan kalimat asumsi bisa berupa hal negatif maupun positif. Misalnya apabila kamu membuat sebuah aplikasi mobile asumsi negatif adalah tidak ada yang menggunakan aplikasi tersebut. Sedangkan asumsi positif adalah banyak orang yang menggunakan aplikasi tersebut.

Kemudian kolom metode pengujian dan kriteria sukses. Apabila telah menentukan calon konsumen, masalah yang ingin diidentifikasi, dan juga asumsi yang bisa terjadi. Tahap selanjutnya adalah memilih metode pengujian. Ada tiga pilihan metode yang bisa kamu gunakan, yaitu *Interview*, *Pre-Sell*, dan *Concierge*. *Interview* merupakan metode yang mengharuskan pengusaha untuk keluar

dan melakukan *interview* langsung kepada pengguna apakah ide yang dipilih benar-benar menyelesaikan masalah calon konsumen atau tidak.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pembahasan di atas menunjukkan bahwa masih banyak para pelaku usaha di Kota Tasikmalaya yang belum memahami pentingnya validasi dalam berwirausaha. Oleh karena itu, perlu ditingkatkan kembali dengan memberikan pelatihan, khususnya bagi para UMKM.

Peningkatan skillset bagi para pelaku saat ini sangat penting untuk dilakukan. Terlebih lagi dalam menghadapi dinamika pasar yang saat ini sulit ditebak. Dimulai dari kondisi pandemi sampai isu resesi global yang saat ini telah banyak diperbincangkan. Diharapkan dengan banyak pelatihan sebagai salah satu upaya penguatan dapat memberikan dampak yang positif bagi ekosistem kewirausahaan khususnya di Kota Tasikmalaya.

Dibutuhkan sinergi para pemangku kepentingan di Kota Tasikmalaya seperti pemerintah daerah, akademisi dan komunitas untuk membuat sebuah program yang didalamnya terdapat pelatihan mengenai pengembangan *skillset*, *mindset* dan *toolset* untuk para pelaku usaha atau UMKM yang berada di Kota Tasikmalaya. Sehingga para pelaku usaha dapat bersaing ditengah per-saingan pasar yang semakin dinamis.

REFERENSI

- Aldianto, A. (2013). 7Cs Compass Model Analysis yang dikombinasikan IFAS, EFAS dan Fishbone Diagram. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Manajemen*, Vol 1, No.4.
- Dewobroto, Wiryanto. 2013. *Business Model Canvas untuk mengembangkan pelabuhan dari sistem konvensional ke full terminal operator peti kemas PT. Pelindo IV (Persero)*. Jakarta: Lumina Press.
- Kosasih. 2015. *Business Model Canvas: Penerbit Yrama Widya*. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Manajemen*, Vol 21, No.14.
- Lockwood, T. (2009). *Design thinking; integrating innovation, customer experience, and brand value*. New York: Allworth press.
- McGrath, R.G. (2011). When your business model is in trouble. *Harvard Business Review*. January-February, pp. 96-8.
- Ojasalo, J. (2008). Management of innovation networks: a case study of different approaches. *European Journal of Innovation Management*, Vol.11 Iss: 1, pp.51 – 86.
- Osterwalder, A., Pigneur, Y. (2010). *Business model generation*. Canada: John Wiley & Sons, Inc.
- Potecca, V. & Cebuc, G. (2010). The importance of innovation in international business. *Fascicle of The Faculty of Economics and Public Administration*, 10, 157-161.
- Setijawibawa, Melina. 2015. Evaluasi Model Bisnis Pada Perusahaan X Menggunakan Business Model Canvas. *Jurnal Agora* Vol.3 No.1.
- Tjitradi, E. C. (2015). *Evaluasi dan Perancangan Model Bisnis*.