

IMPLEMENTASI METODE PENGAMBILAN KEPUTUSAN GO/NO-GO DALAM EKSEKUSI IDE RENCANA BISNIS BIDANG TEKNOLOGI INFORMASI

Candra Taufik¹ dan Yusuf Sanny²

¹Teknik Informatika, Fakultas IT dan Komputer, Politeknik Piksi Ganesha

²Administrasi Keuangan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Politeknik Piksi Ganesha

^{1,2}Jl. Gatot Subroto 301, Bandung, 40274

E-mail : ctaufik@gmail.com¹), yusufsanny.js@gmail.com²)

ABSTRAK

Globalisasi dan perkembangan Teknologi Informasi sangat memungkinkan bagi siapa pun untuk memperoleh ide / rencana bisnis yang dianggap akan menjadi suatu bisnis sukses dan meningkatkan perekonomiannya. Ide / rencana bisnis tersebut dapat langsung dieksekusi oleh pemiliknya dan kemudian akan menghadapi dua kemungkinan, yaitu sukses atau gagal dan tidak sedikit yang mengalami kegagalan. Selain itu, banyak pula yang justru tidak mengeksekusi ide / rencana bisnisnya karena khawatir gagal. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui efektifitas Metode Pengambilan Keputusan Lanjut / Tidak Lanjut (*Go/No-Go*) dalam eksekusi ide / rencana bisnis bidang Teknologi Informasi yang telah diperoleh dari penelitian sebelumnya. Metode *Go/No-Go* yang dimaksud terdiri dari *Explore* / Eksplorasi, *Select* / Pilih, *Test* / Uji dan *Decide* / Putuskan atau disingkat ESTD. Dalam penelitian ini metode tersebut akan diimplementasikan oleh sejumlah responden untuk pengambilan keputusan lanjut/tidak lanjutnya eksekusi ide / rencana bisnis mereka. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memperkaya teori kewirausahaan dalam proses penyaringan peluang bisnis atau penentuan peluang bisnis (*venture opportunity*) yang benar. Metode penelitian yang digunakan adalah metode Kuantitatif dengan mengambil sample sebanyak 60 orang yang memiliki ide bisnis bidang IT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa waktu rata-rata pengambilan keputusan *Go/No-Go* adalah 6.39 hari dan standard deviasi 1.47 hari. Untuk tingkat keyakinan 90% diperoleh range rata-rata waktu penggunaan metode ESTD 4.45 s/d 8.33 hari. Sekitar 89 % dari responden menyatakan bahwa metode pengambilan keputusan *Go/No-Go* ini mudah dipahami dan dipergunakan serta 19% responden menyarankan untuk menambahkan contoh-contoh asumsi.

Kata Kunci: *Go/No-Go, Metode, Pengambilan Keputusan, Peluang Bisnis, Ide, Rencana*

1. PENDAHULUAN

Statistik yang dilaksanakan di Amerika menyebutkan persentase perusahaan-perusahaan yang dapat bertahan dari sejak berdirinya perusahaan tersebut. Kutipan dari Schaefer (2011): *The latest statistics from the Small Business Administration (SBA) show that "two-thirds of new employer establishments survive at least two years, and 44 percent survive at least four years. This is a far cry from the previous long-held belief that 50 percent of businesses fail in the first year and 95 percent fail within five years"*. Dua pertiga perusahaan yang berdiri dapat bertahan selama 2 tahun dan 44% bertahan sedikitnya 4 tahun. Lebih jauh lagi diyakini bahwa 50% bisnis gagal pada tahun pertama dan 95% gagal dalam selang 5 tahun.

Schaefer (2011) mengutarakan bahwa penyebab kegagalan dari suatu usaha adalah "*Lack of Planning*": "*... Many small businesses fail because of fundamental shortcomings in their business planning. It must be realistic and based on accurate, current information and educated projections for the future*". Kebanyakan bisnis kecil itu gagal karena kesalahan *fundamental* dari rencana bisnis mereka. Rencana bisnis itu harus realistis,

berbasis informasi yang baru, akurat, dan proyeksi untuk masa depan

Ide atau rencana bisnis yang dibuat oleh calon wirausahawan akan menemui titik di mana calon wirausahawan tersebut perlu memutuskan eksekusi ide / rencana tersebut. Peluang usaha (*venture opportunity*) yang telah ada baik berupa ide maupun rencana bisnis tidak dapat begitu saja dieksekusi, sebab risiko yang mungkin muncul dapat bernilai cukup besar. Dengan pertimbangan risiko tersebut maka kemungkinan keputusan yang akan dibuat adalah lanjut atau tidak lanjut (*Go/No-Go*). Begitu dieksekusi lanjut, maka kemungkinan yang dihadapi adalah sukses atau gagal.

Pengambilan keputusan Lanjut/Tidak Lanjut ini pun tidak hanya ditemui oleh para calon wirausahawan, para pengusaha yang telah menjalankan bisnis pun akan menemukannya ketika mereka melakukan inovasi pada bisnisnya. Dalam rangka mengembangkan dan mempertahankan bisnisnya, maka para pengusaha akan senantiasa melakukan inovasi, menemukan ide-ide bisnis yang baru, sehingga mereka dapat bertahan di tengah persaingan bisnis yang semakin lama semakin ketat.

Pengusaha akan selalu bertemu risiko selama melaksanakan bisnisnya, namun ketika menemui risiko pengusaha memiliki sikap “Ingin Mengambil Risiko” (*Want to Take Risk*). Hal ini berbeda dari manajer atau pekerja yang bekerja di dalam suatu perusahaan, sebagaimana disebutkan oleh Koudstall et, al. (2015) : *Overall we conclude that, when it comes to attitudes towards risk and uncertainty, entrepreneurs are different but in a rather subtle way.*

Di dalam membuat keputusan, seorang pengusaha menjumpai batasan-batasan informasi, oleh karenanya mereka lebih menggunakan intuisi. York dan Danes (2015) menjelaskan hal ini : *Entrepreneurs tend to be overly active, face time constraints, and hence, tend to rely on intuition.*

Kuratko (2016) menyebutkan bahwa ada dua fase yang sangat kritis untuk para pengusaha, yaitu *prestart-up* dan *start-up*. Menurutnya juga ada 5 faktor yang kritis yaitu : keunikan relatif dari usaha, ukuran investasi relatif saat *start-up*, pertumbuhan penjualan atau profit yang diharapkan, ketersediaan produk selama *prestart-up* dan *start-up*, dan adanya pelanggan selama *prestart-up* dan *start-up*.

Pengukuran terhadap faktor-faktor kritis yang disebutkan oleh Kuratko (2016) di atas dapat kita anggap sebagai contoh pentingnya upaya untuk menilai ide / rencana bisnis dengan suatu metode.

Pada tahun 2007, sebuah konsorsium *internet service provider* (ISP) di Bandung memiliki ide / rencana bisnis untuk mengembangkan dan melindungi bisnis dari masing-masing perusahaan yang tergabung dalam konsorsium. Kajian mengenai kelayakan ide / rencana bisnis ISP tersebut melahirkan konsep Metode Pengambilan Keputusan *Go/No-Go* yang berisi 4 tahapan yang disingkat dengan ESTD yaitu *Explore, Select, Test* dan *Decide*. Metode tersebut kemudian disempurnakan pada tahun 2017 dalam penelitian berjudul “Metode Pengambilan Keputusan *Go/No-Go* Eksekusi Rencana Bisnis Bidang *Software Development*”.

Beberapa metode untuk memperoleh keputusan lanjut atau tidak-lanjut adalah Studi Kelayakan (*Feasibility Study*), SWOT Analysis, dan Metode *QuickScreen & Venture Opportunity Screening Exercises* (VOSE). Dalam penelitian 2017, perusahaan-perusahaan yang diteliti tidak mempergunakan salah satu dari metode-metode tersebut. Mereka menggunakan metode sendiri yaitu menentukan asumsi-asumsi yang berkaitan dengan bisnisnya dan mencari fakta untuk setiap asumsi yang dibuat. Ada juga pengusaha yang mempergunakan *Business Canvas Model* untuk memberikan gambaran dari rencana bisnisnya. Pada intinya mereka berusaha untuk memperoleh keyakinan bahwa ide bisnisnya memang merupakan peluang bisnis yang tepat.

Metode ESTD merupakan metode pengambilan keputusan *Go/No-Go* eksekusi ide / rencana bisnis yang mengadopsi bagian-bagian tertentu dari metode-metode tersebut, yaitu penggunaan asumsi, pengujian asumsi dan pencarian fakta, serta dirancang agar mudah dipahami

dan dipergunakan oleh calon pengusaha dan / atau pengusaha. Metode ini dibuat sebagai pendekatan terhadap metode yang dipergunakan oleh para pengusaha / objek penelitian 2017.

Hasil penelitian tahun 2017 menunjukkan adanya hal-hal khusus yang biasanya dilakukan oleh para pengusaha bidang *Software Development* / Teknologi Informasi dalam mengambil keputusan eksekusi suatu ide / rencana bisnis (Taufik, 2017). Keunikan dalam metode pengambilan keputusan tersebut perlu diuji-cobakan kepada para calon pengusaha baru agar mereka mendapatkan efektifitas dan efisiensi. Selain itu juga diperlukan pembuktian mengenai efektifitas metode ESTD karena pada penelitian sebelumnya belum dilaksanakan. Oleh karena itu dalam penelitian ini dibahas mengenai implementasi metode ESTD oleh calon pengusaha baru.

2. RUANG LINGKUP

Penelitian ini berhubungan dengan penelitian sebelumnya mengenai Metode Pengambilan Keputusan *Go/No-Go* untuk Eksekusi Rencana Bisnis yang berkaitan dengan Teknologi Informasi. Oleh karenanya ruang lingkup dari penelitian adalah untuk menjawab pertanyaan : ”Sejauh mana efektifitas metode ESTD dalam pengambilan keputusan lanjut/tidak-lanjut (*Go/No-Go*) eksekusi suatu ide / rencana bisnis di bidang IT”.

Meskipun Metode ESTD ini dapat dipergunakan untuk berbagai bidang bisnis, namun dalam penelitian ini dibatasi pada para calon wirausahawan yang memiliki atau membuat ide di bidang Teknologi Informasi, karena beberapa hal yang diperoleh pada penelitian sebelumnya memang berkaitan dengan kebiasaan wirausahawan bidang Teknologi Informasi.

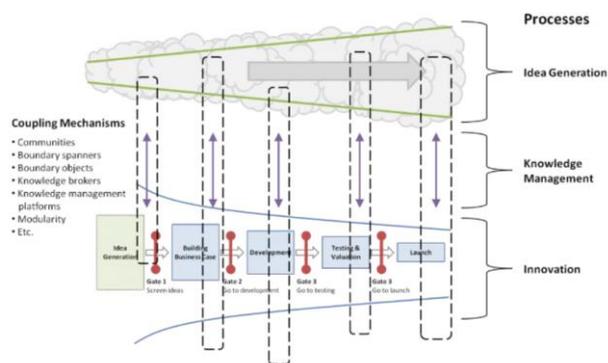
Hasil yang diharapkan adalah dapat diketahui beberapa hal : Rata-rata waktu yang diperlukan untuk mengambil keputusan *Go/No-Go* secara keseluruhan, persentase responden yang memahami cara penggunaan Metode ESTD, dan memperoleh saran perbaikan untuk metode ESTD

3. BAHAN DAN METODE

Beberapa teori mendasari penelitian ini adalah Tahapan Inovasi, *The Timmons Model*, *Screening Venture Opportunities*, Metode Pengambilan Keputusan *Go/No-Go* (ESTD). Pada akhir pembahasan bahan dan metode ini akan disampaikan mengenai Metode Penelitian.

3.1 Tahapan Inovasi

Gambar 1 di bawah merupakan tahapan inovasi dan pembangkitan ide yang diciptakan oleh Cohendet dan Simons (2015). Terdapat 5 tahap dalam proses inovasi yang paralel dengan pembangkitan ide dan pengelolaan pengetahuan (*knowledge management*).



Gambar 1. Tahapan Inovasi dan Pembangkitan Ide

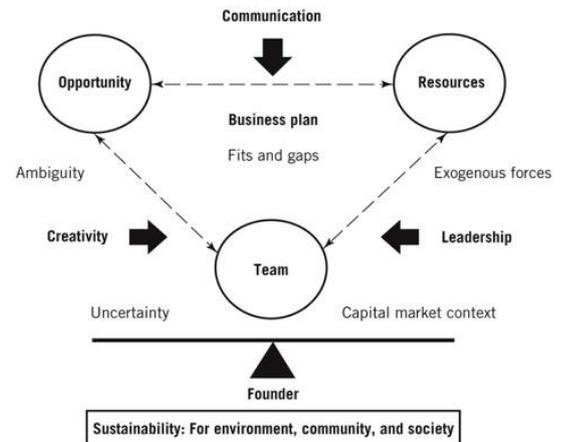
Menurut Cohendet dan Simons (2015) bahwa pembangkitan ide harus paralel dengan proses inovasi (*building business case, development, testing & valuation and launching*). Terdapat dua hal yang dapat kita pahami, yaitu bahwa pembangkitan ide harus terus menerus dilakukan sementara inovasi sedang dilaksanakan, dan dalam pelaksanaan proses inovasi terdapat tahapan pengujian ide sebelum lanjut kepada tahapan launching.

Tahapan proses inovasi adalah sebagai berikut : pembangkitan ide-ide, pembangunan kasus bisnis, pengembangan, pengujian dan penilaian, dan terakhir adalah *launching*. Proses inovasi merupakan proses yang terjadi di dalam pendirian usaha, mempertahankan usaha dan pengembangan bisnis.

Objek penelitian ini merupakan para calon pengusaha yang terdiri dari mahasiswa atau karyawan / pekerja. Mereka memiliki gagasan berinovasi dan mencoba mempelajari bagaimana menjadi pengusaha. Ide yang dimiliki perlu diuji apakah memang merupakan suatu peluang atau bukan. Hal tersebut perlu dilakukan sebagaimana tahapan proses yang diciptakan Cohendet dan Simons (2015).

3.2 The Timmons Model

Model Proses Kewirausahaan yang diciptakan oleh Timmons (2011) menjelaskan bahwa suatu usaha perlu memiliki tiga elemen penting, yaitu : Peluang (Opportunity), Sumber Daya (Resources) dan Team. Ketiga hal tersebut adalah syarat mutlak dalam menjalankan suatu usaha. Gambar 2 adalah Model Proses Kewirausahaan Timmons, memperlihatkan bahwa di antara peluang, sumber daya dan team perlu ada komunikasi, kreatifitas dan kepemimpinan. Bagi pendiri, terdapat pertimbangan antara ketidak-pastian dan konteks pasar modal.



Gambar 2. The Timmons Model of the Entrepreneurial Process

Timmons (2011) : *At the heart of the process is the opportunity. Successful entrepreneurs and inventors know that a good idea is not necessarily a good opportunity.* Peluang adalah hatinya proses kewirausahaan, dan pengusaha dan penemu yang sukses tahu bahwa ide yang bagus tidak selalu merupakan peluang yang bagus.

Meskipun memiliki peluang, team dan sumber daya, ide bisnis tidak dapat langsung dieksekusi. Ide bisnis perlu melewati proses penyaringan peluang usaha terlebih dahulu untuk meningkatkan peluang kesuksesan dan menekan risiko kegagalan. Semangat pengusaha akan tinggi ketika merasakan peluang usaha sangat menjanjikan, namun pada kenyataannya banyak pengusaha yang rugi setelah melaksanakan ide / rencana usahanya tanpa pertimbangan yang lebih matang.

3.3 Screening Venture Opportunities

Timmons (2011) menyebutkan bahwa kegagalan pada suatu bisnis banyak disebabkan oleh karena para pengusaha tidak fokus pada peluang yang benar. Ide / rencana bisnis yang dianggap bagus belum tentu merupakan peluang bisnis yang benar.

Dalam menyaring peluang-peluang usaha, Timmons (2011) menggunakan beberapa kriteria yang perlu dipertimbangkan, yaitu : Industri dan Pasar, Ekonomi, Isu panen, Isu Keuntungan, Tim Pengelola, Isu Cacat Fatal Kriteria Personal, dan Perbedaan Strategis. Kriteria-kriteria tersebut masih diuraikan lagi lebih rinci oleh beliau dan dibuat demikian agar dapat mencakup berbagai aspek yang perlu dipertimbangkan dalam bisnis.

Metode QuickScreen menilai beberapa kriteria utama sebagaimana dijelaskan sebelumnya, yaitu : *market and margin, competitive advantages* dan *value creation and realization issues*. Kriteria-kriteria tersebut diuraikan lebih rinci dalam bentuk table yang memiliki kolom potensi tinggi dan rendah untuk setiap uraian. Dengan metode QuickScreen diharapkan akan mendapatkan keputusan penyaringan satu ide/peluang dalam satu jam,

sehingga beberapa ide/peleluang dapat disaring dan dipilih mana yang terbaik.

Setelah melewati *QuickScreen*, calon pengusaha perlu lebih mendalami seluk beluk usaha yang dianggap memiliki potensi bagus dengan menggunakan metode VOSE.

Metode VOSE merupakan metode yang terdiri dari 12 kegiatan (*Exercises*) dan membutuhkan waktu yang lama. Kegiatan-kegiatan VOSE yaitu mencakup pengisian formulir-formulir : *opportunity concept and strategy statement, venture opportunity profile, opportunity shaping research and exercise, customer contact research and exercise, mining the value chain-defining the "white space", economics of the business, capital and harvest-how will you realize dollars from the venture, competitive landscape-your strategic analysis, founder's commitment, flaws, assumptions, and downside consequences – risk reconsidered, action steps – setting a week-by-week schedule, dan terakhir four anchors revisited.*

Dengan memperhatikan jumlah kegiatan pengisian formulir metode VOSE, waktu yang diperlukan untuk melaksanakan metode ini diperkirakan tidak sedikit. Namun diperkirakan bahwa tingkat keyakinan terhadap keputusan yang diperoleh setelah menyelesaikan metode VOSE sangat tinggi.

Mengenai metode VOSE ini, Timmons (2011) menjelaskan : "... *Completing these exercises will help you determine if your opportunity is attractive enough vis-à-vis the four anchors to develop a complete business plan ...*". Dengan menyelesaikan semua kegiatan/latihan-latihan VOSE, maka akan membantu dalam menentukan apakah peluangnya cukup menarik atau tidak.

Selain metode yang disampaikan oleh Timmons, menurut Suryana (2012), terdapat dua alat bantu analisis yang dapat dipergunakan untuk menentukan tepat tidaknya suatu rencana bisnis, yaitu studi kelayakan dan analisis kekuatan-kelemahan-peluang-ancaman / *strength-weakness-opportunity-threat* (SWOT).

Sunyoto (2014) menyebutkan bahwa hasil studi kelayakan secara prinsip dapat dipergunakan untuk beberapa hal, yaitu : memulai usaha baru seperti membuka toko, membangun pabrik, memulai perusahaan jasa / layanan; mengembangkan bisnis yang ada , contohnya adalah meningkatkan kapasitas pabrik, ekspansi skala bisnis, penggantian peralatan / mesin, penambahan mesin baru, ekspansi lingkup bisnis dan lain-lain; pemilihan tipe-tipe bisnis, investasi, atau proyek yang paling menguntungkan, seperti pemilihan bisnis perdagangan, pemilihan barang-barang atau produk atau bisnis jasa, pabrikasi atau perakitan, proyek A atau proyek B, dan lain-lain.

Studi Kelayakan menjelaskan aspek-aspek bisnis / proyek dalam bentuk uraian yang rinci, dan kemudian melakukan pengambilan kesimpulan berdasarkan pertimbangan terhadap beberapa aspek penting. Sementara itu analisis SWOT mengumpulkan asumsi-

asumsi dan fakta yang berkaitan dengan hal yang akan diputuskan, kemudian melakukan analisis untuk setiap aspek kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman serta hubungan di antara aspek-aspek tersebut.

Metode *ScreenQuick*, VOSE, Studi Kelayakan dan SWOT dapat menjadi alternatif pilihan metode sebagai alat bantu untuk pengambilan keputusan *Go/No-Go*. Dalam penelitian ini akan dipergunakan metode ESTD sebagaimana yang disebutkan dalam ruang lingkup permasalahan.

3.4 Metode Pengambilan Keputusan *Go/No-Go* (ESTD)

Usulan metode pengambilan keputusan *Go/No-Go* (ESTD) ini merupakan upaya untuk mempermudah proses pengambilan keputusan sebagai alternatif lain dari metode-metode yang dijelaskan pada sub bab 3.3 di atas. Gambar 3 adalah Metode ESTD yang mencakup 4 tahap yaitu *explore, select, test, dan decide*.



Gambar 3. Metode ESTD

Pada tahap eksplorasi / *explore* tim usaha mendiskusikan hal-hal / asumsi-asumsi yang diperkirakan berpengaruh terhadap ide / rencana bisnis. Asumsi-asumsi tersebut merupakan hal-hal yang berkaitan dengan kriteria-kriteria : market, produk, teknologi, ekonomi, kompetisi, organisasi, dan lingkungan. Kriteria-kriteria tersebut dapat juga diganti dengan kriteria yang digunakan oleh Timmons (2011).

Menurut Duening (2014) penilaian peluang hanya dilakukan pada peluang dan market saja dan tidak kepada keuangan, marketing atau organisasi. Namun pada kenyataannya kriteria-kriteria lainnya diperlukan sebagai bahan pertimbangan.

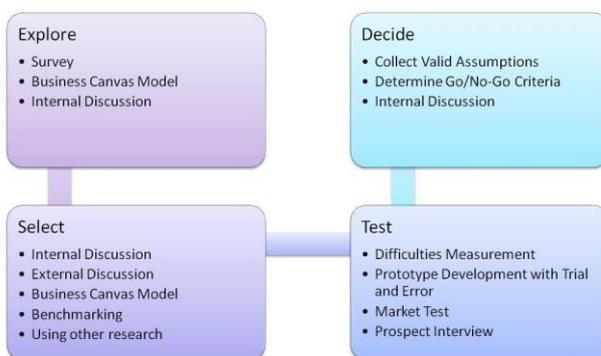
Widyasthana (2017) menyebutkan beberapa kriteria untuk menilai start-up dan mengurangi risiko : "...*To better predict start-up valuation and minimize risk, investors must understand the key parameters, i.e., the management team, the nature of the product, intellectual capital, geographic location and coherence ...*". Team manajemen, keaslian produk, kemampuan intelektual, lokasi geografis dan koherensi menjadi parameter-parameter yang juga perlu dipertimbangkan.

Tahap pilih / *select* berarti tim pengusaha melakukan pemilihan asumsi-asumsi yang paling penting dari semua asumsi yang telah dibuat pada tahap *explore*. Sementara tahap uji / *test* berarti menguji setiap asumsi yang terpilih dengan mencari informasi yang nyata. Beberapa

perusahaan IT melakukan : pengukuran tingkat kesulitan pembuatan produk, membuat produk/prototipe dan mencobanya kepada user, melakukan market test, dan menginterview prospek.

Tahap terakhir yaitu putusan / *decide*, tim pengusaha membuat kriteria keputusan *Go/No-Go* terlebih dahulu, kemudian dengan mempertimbangkan hasil pengujian terhadap asumsi-asumsi terpilih maka mereka dapat membuat keputusan mengenai lanjut / tidak lanjutnya eksekusi bisnis.

Gambar 4 adalah metode ESTD yang khusus ditemukan pada penelitian tahun 2017. Dalam tahap *explore*, para pengusaha melakukan eksplorasi dengan cara survey, pemetaan model kanvas bisnis, dan melakukan diskusi internal. Pada tahap *select* beberapa kegiatan yang dapat dilakukan adalah : diskusi internal, diskusi eksternal / dengan pihak luar, pemetan model kanvas bisnis, melakukan *benchmarking* terhadap perusahaan sejenis. Tahap pengujian / *test* mereka hanya melakukan sedikit kegiatan untuk meyakinkan bahwa asumsi-asumsinya memang tepat atau tidak, yaitu mengukur tingkat kesulitan dalam pembuatan produk atau jasa, melakukan pembuatan prototype dan mengujinya pada user, melakukan uji pasar, dan melakukan wawancara terhadap prospek. Terakhir, tahap pengambilan keputusan dari hasil pengujian, para pengusaha IT mengumpulkan asumsi-asumsi yang *valid*, membuat kriteria lanjut / tidak-lanjutnya yang tergantung kepada hasil pengujian asumsi, dan melakukan diskusi internal.



Gambar 4. Metode ESTD Bidang IT

3.5 Metode Penelitian

Dalam penelitian ini digunakan metode kuantitatif yang dimulai dengan verifikasi teori mengenai metode pengambilan keputusan *Go/No-Go* dan mengajukan pertanyaan penelitian. Selanjutnya pembuatan hipotesis yaitu bahwa metode ESTD ini merupakan metode keputusan *Go/No-Go* eksekusi ide / rencana bisnis yang efektif. Ukuran efektifitas dapat dilihat bila 80% responden menyatakan bahwa metode ESTD mudah dipahami dan dipergunakan, serta dapat menyelesaikan penggunaan metode ESTD. Untuk menguji hipotesis tersebut, maka dilakukan perancangan eksperimen

terhadap sejumlah responden. Hasil eksperimen merupakan data yang dapat digunakan untuk generalisasi mengenai efektifitas metode ESTD dalam pengambilan keputusan *Go/No-Go*.

Rancangan eksperimen implementasi metode ESTD dibuat dengan tahapan sebagai berikut :

1. Menentukan sample dan jumlah sample
Sample yang diperlukan adalah sejumlah calon pengusaha atau orang-orang yang memiliki ide usaha bidang IT atau orang-orang yang mampu menciptakan ide usah bidang IT. Untuk itu dipilih sample yaitu mahasiswa-mahasiswa jurusan IT baik yang bekerja maupun yang tidak bekerja. Susetyo (2010:140) menyebutkan bahwa dalam teorema limit sentral menurut Agung (2004:113) telah diterapkan untuk sample minimal 30, sementara menurut Conover (1990:445) ukuran sample lebih besar dari 20.
2. Melakukan survey/pengambilan data
Pengambilan data dilakukan dalam beberapa 3 tahapan, yaitu pengisian survey pendahuluan, penggunaan tool metode ESTD, dan pengisian survey pasca penggunaan metode ESTD. Pada survey pendahuluan diminta data diri yaitu : nama lengkap, email, no hp, tanggal lahir, kota asal, jurusan dan kampus. Sementara informasi yang diminta pada survey pendahuluan adalah : kepemilikan ide bisnis bidang IT, penggunaan metode untuk pengambilan keputusan *Go/No-Go*, pengetahuan tentang kriteria pertimbangan keputusan *Go/No-Go*, upaya menggunakan tool pengambilan keputusan yang ada untuk ide bisnisnya. Pada survey pasca penggunaan metode ESTD, informasi yang diharapkan adalah : durasi penggunaan metode ESTD, pemahaman atas penggunaan metode ESTD, saran terhadap contoh-contoh asumsi yang diberikan dan saran-saran lainnya untuk perbaikan metode ESTD.
3. Menganalisa data

Setelah diperoleh data tersebut, pengolahan data eksperimen dilakukan untuk memperoleh informasi penting mengenai beberapa hal yang terkait dengan rencana hasil penelitian. Ukuran terhadap tingkat kemudahan pemahaman dan penggunaan metode ESTD menjadi perhatian utama dalam penelitian ini.

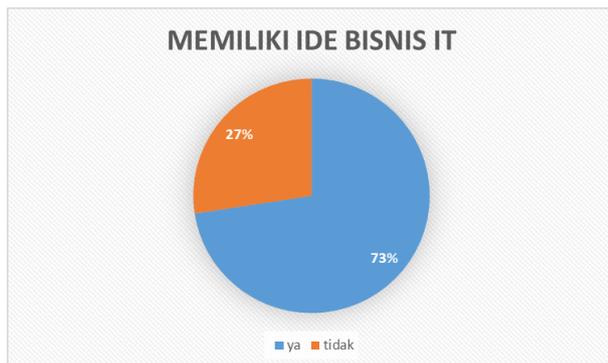
Dari 62 responden yang mengisi survey pendahuluan hanya ada 27 responden mengisi survey pasca penggunaan metode ESTD.

4. PEMBAHASAN

Bab ini akan memaparkan hasil penelitian berupa analisis data yang diperoleh dalam eksperimen terhadap sejumlah responden. Termasuk ke dalam analisis ini adalah pembuktian normalitas distribusi probabilitas data penelitian. Pada bagian akhir pembahasan ditampilkan

data yang berkaitan dengan efektifitas penggunaan metode ESTD.

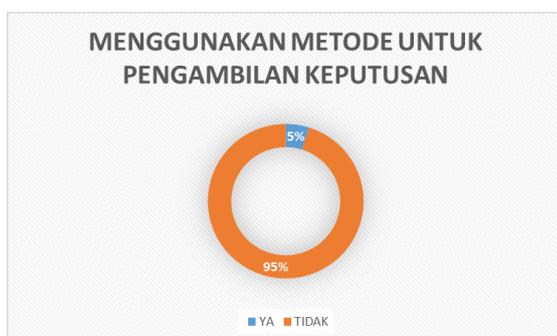
Dari 62 responden penelitian, terdapat 73% yang menyatakan bahwa mereka memiliki ide bisnis bidang IT. 27% sisanya belum memiliki ide bisnis namun bersedia mencari ide bisnis untuk dipergunakan dalam implementasi metode *Go/No-Go*. Kondisi ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden memiliki niat untuk berbisnis di bidang IT. Gambar 5 menampilkan porsi kepemilikan ide bisnis bidang IT dari semua responden penelitian.



Gambar 5. Kepemilikan Ide Bisnis Bidang IT

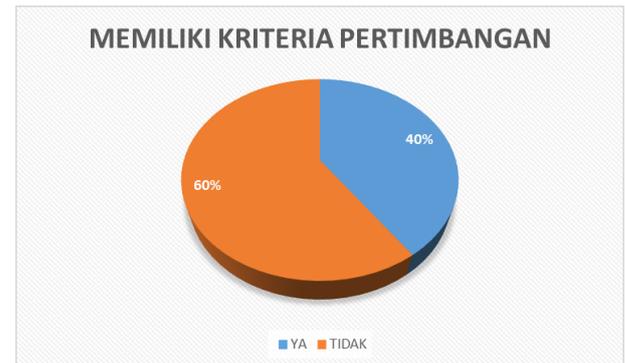
Hasil statistik dari jawaban atas pertanyaan mengenai metode yang dipergunakan dalam mengambil keputusan lanjut/tidak-lanjutnya ide bisnis menunjukkan bahwa 95% responden tidak menggunakan suatu metode (langsung menjawab satu langkah yang dianggap sebagai solusi untuk pengambilan keputusan) dan hanya 5% yang mencoba menggunakan suatu metode dalam pengambilan keputusan.

Gambar 6 adalah gambaran mengenai penggunaan suatu metode dalam pengambilan keputusan. Kondisi ini merupakan kondisi awal sebelum pemberian penjelasan mengenai metode ESTD. Jadi 95% tidak tahu mengenai metode pengambilan keputusan *Go/No-Go* eksekusi ide / rencana bisnis, dan diharapkan setelah penjelasan metode ESTD akan terdapat perubahan yang signifikan yang memberikan fakta mengenai mudah atau tidaknya pemahaman dan penggunaan metode ESTD.



Gambar 6. Penggunaan Suatu Metode dalam Pengambilan Keputusan

Gambar 7 adalah kepemilikan kriteria pertimbangan dalam mengambil suatu keputusan. Untuk pertanyaan mengenai kriteria apa saja yang perlu dipertimbangkan dalam mengambil keputusan, statistik menunjukkan bahwa dari 62 responden hanya 40% yang menggunakan kriteria, dan 60% lainnya tidak menyebutkan kriteria apa pun. Kondisi ini menunjukkan bahwa responden belum memahami pentingnya membuat suatu kriteria untuk pengambilan keputusan.



Gambar 7. Kepemilikan Kriteria Pertimbangan dalam Pengambilan Keputusan

Di samping itu statistik menunjukkan bahwa responden yang mencoba tool pengambilan keputusan tertentu hanya 5%. Gambar 8 adalah pemahaman mengenai adanya metode untuk pengambilan keputusan *Go/No-Go*. Kondisi ini merupakan kondisi awal sebelum informasi mengenai metode *Go/No-Go* disampaikan kepada para responden baik secara tertulis dan juga melalui penjelasan secara lisan.



Gambar 8. Pemahaman Adanya Tool Pengambilan Keputusan

Setelah responden mengerjakan implementasi metode ESTD, Tabel 1 di bawah ini merupakan data statistik mengenai durasi penggunaan metode ESTD.

Tabel 1. Durasi Penggunaan Metode ESTD

ITEM	NILAI
Rata-rata	6.39 hari
Standard Deviasi	1.47 hari
Range untuk Tingkat Keyakinan 90%	4.45 s/d 8.33 hari

Dari data tersebut dapat kita lihat bahwa rata-rata durasi pelaksanaan penggunaan metode ESTD dari awal mulai eksplorasi asumsi hingga penentuan keputusan lanjut/tidak-lanjutnya adalah 6.39 hari. Standard deviasinya adalah 1.47 hari. Nilai rata-rata dan standard deviasi diperoleh setelah menghilangkan data yang tidak sah (tidak valid). Dengan data tersebut kita dapat memperoleh rentang rata-rata durasi dengan tingkat keyakinan 90% yaitu 4.45 s/d 8.33 hari atau dibulatkan menjadi 4 s/d 8 hari. Dari Wikipedia (2019), nilai tersebut dapat diperoleh dari rumus selang kepercayaan sekitar rata-rata dan menggunakan statistik *t* yang bernilai $k = 1.323$ untuk tingkat keyakinan 90% menggunakan rumus (1) :

$$\mu = x \pm ks_x \tag{1}$$

Dimana μ adalah rentang rata-rata, x adalah rata-rata, k adalah statistik *t*, dan s_x adalah standar deviasi. Standar deviasi dihasilkan dari $\sqrt{(\sigma/n)}$, dimana σ adalah variansi, dan n adalah jumlah populasi sample.

Untuk mengetahui apakah data berdistribusi secara normal, dilakukan uji normalitas menggunakan pengujian Kolmogorov-Smirnov (Susetyo, 2014: 144). Hipotesis nol (H_0) adalah populasi berdistribusi probabilitas normal, dan Hipotesis satu (H_1) adalah populasi tidak berdistribusi probabilitas normal.

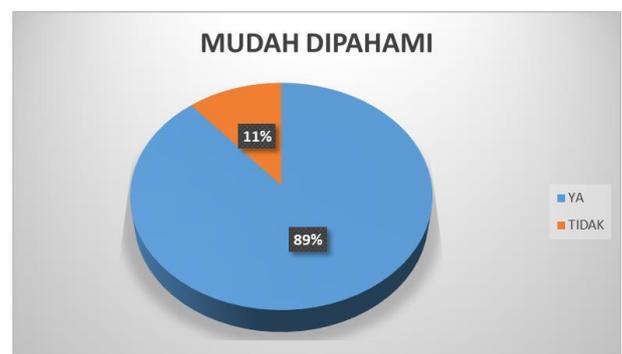
Tabel 2 merupakan table data pengujian normalitas. Di mana x merupakan jumlah hari penggunaan metode ESTD, f adalah frekuensi, p adalah peluang (*probability*), σp adalah jumlah peluang kumulatif, z adalah skor baku yang telah dihitung, ϕ adalah luas distribusi normal, a_1 adalah ϕ dikurangi dengan σp bawah, dan a_2 adalah σp dikurangi dengan ϕ . Diperoleh bahwa a_{max} bernilai 0.174.

Tabel 2. Pengujian Normalitas

x	f	p=f/n	sigma p	z	φ	a1	a2
4	1	0.043478	0.043478	-1.62779	0.0526	0.0526	-0.00912
5	7	0.304348	0.347826	-0.94708	0.1736	0.130122	0.174226
6	4	0.173913	0.521739	-0.26637	0.3936	0.045774	0.128139
7	7	0.304348	0.826087	0.414347	0.6591	0.137361	0.166987
8	2	0.086957	0.913043	1.09506	0.8621	0.036013	0.050943
9	1	0.043478	0.956522	1.775773	0.9625	0.049457	-0.00598
10	1	0.043478	1	2.456485	0.9929	0.036378	0.0071
N	23	1			a_{max}	0.137361	0.174226
Rata-rata	6.39						
St dev	1.47						

Untuk jumlah data $N = 23$, tingkat keyakinan 95%, maka nilai kritisnya adalah 0.275. Kriteria pengujian adalah tolak H_0 jika $a_{max} > 0.275$, dan terima H_0 jika $a_{max} \leq 0.275$. Dengan demikian keputusannya adalah pada taraf signifikansi 0.05 diterima H_0 , artinya populasi berdistribusi normal.

Sekitar 89% responden yang mengisi survey pasca penggunaan metode ESTD menyatakan bahwa metode ini mudah dipahami dan dipergunakan. Gambar 9 menampilkan gambaran mengenai kemudahan metode ESTD.

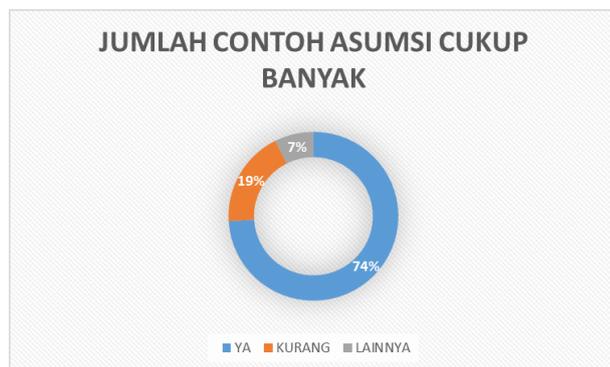


Gambar 9. Kemudahan Memahami Metode ESTD

Hipotesis awal mengenai efektifitas adalah minimal 80% responden menyatakan bahwa metode ESTD itu mudah dipahami dan dipergunakan. Maka dapat kita

putusan bahwa metode ESTD adalah metode yang efektif dalam pengambilan keputusan *Go/No-Go* eksekusi bisnis bidang IT.

Gambar 10 tentang kecukupan jumlah contoh asumsi-asumsi menjelaskan bahwa 74% responden merasa cukup dengan contoh-contoh asumsi yang diberikan di dalam tool metode ESTD (file excel), 19% merasa kurang banyak contoh dan 7% menjawab bahwa untuk kasus yang bukan bidang IT mungkin perlu ditambahkan lagi contoh-contoh asumsinya. Ada beberapa responden yang mempergunakan metode ini untuk menyaring ide bidang bisnis lain. Meskipun demikian, penelitian ini dikhususkan untuk jenis usaha bidang IT.



Gambar 10. Kecukupan Contoh Asumsi

Timmons (2011) memberikan gambaran bahwa untuk setiap 100 ide yang dipresentasikan kepada investor dalam bentuk proposal atau rencana bisnis, biasanya hanya kurang dari 4% yang mendapatkan pembiayaan. Lebih dari 80% dari proposal mendapatkan penolakan dalam beberapa jam pertama, 10 s/d 15% lainnya ditolak setelah para investor membaca rencana bisnisnya, dan kurang dari 10 persen mendapatkan kesempatan untuk memberikan penjelasan lebih jauh dan mengikuti review dari beberapa minggu hingga beberapa bulan.

Penelitian ini tidak dimaksudkan untuk menjadikan suatu ide bisnis menjadi dapat dilanjutkan untuk dieksekusi (*launching*), namun lebih kepada memberikan alat bantu untuk memperoleh kesimpulan baik lanjut maupun tidak lanjutnya suatu ide / rencana bisnis. Meskipun keputusannya adalah tidak lanjut, mungkin itulah keputusan yang terbaiknya sebab apabila dilanjutkan akan menemui risiko kegagalan yang besar. Dari 62 responden yang diteliti, hanya 3 responden yang menyatakan bahwa keputusan akhir dari implementasi metode ESTD nya adalah *Go / Lanjut*.

Disamping sebagai alat bantu untuk menghasilkan keputusan lanjut / tidak-lanjut nya eksekusi suatu ide bisnis, metode ESTD ini juga bisa menjadi alat bantu untuk menyaring ide-ide bisnis. Untuk calon pengusaha atau pengusaha yang mempergunakan metode ini lebih dari satu kali, kemungkinan akan dapat mempercepat pengambilan keputusan karena telah memiliki semacam template metode ESTD yang berisi asumsi-asumsi dan

kriteria-kriteria yang sejenis untuk jenis / bidang bisnis yang sama.

5. KESIMPULAN

Metode ESTD dapat dipergunakan sebagai alat bantu alternatif untuk mengambil keputusan eksekusi suatu ide / rencana bisnis yang efektif selain metode *QuickScreen* & *VOSE*, *Studi Kelayakan* dan *SWOT Analysis*. Hasil penelitian implementasi metode ESTD menunjukkan bahwa keputusan lanjut / tidak-lanjutnya (*Go/No-Go*) ide / rencana bisnis bidang IT dapat diperoleh sekitar 4 s/d 8 hari.

Meskipun sebagian besar responden menyatakan metode ESTD mudah dipahami dan dipergunakan, metode ini perlu juga untuk disempurnakan lagi dan ditambahkan lebih banyak contoh-contoh asumsi dan kriteria pengambilan keputusannya agar dapat lebih mempermudah penggunaannya dalam implementasi metode tersebut.

Metode ESTD dapat dipergunakan juga sebagai alat bantu menyaring ide-ide bisnis, karena terbukti dalam penelitian ini ditemukan hanya 3 ide / rencana usaha yang menghasilkan keputusan *Go / Lanjut*.

6. SARAN

Untuk penelitian dengan topik yang sama, disarankan untuk dilakukan penelitian metode dan implementasinya pada bidang-bidang usaha yang lainnya sehingga terdapat variasi penelitian dan memperkaya teori kewirausahaan yang dapat dimanfaatkan oleh banyak pihak.

Disarankan juga untuk dilaksanakannya penelitian mengenai metodologi pengambilan keputusan *Go/No-Go* sehingga dapat memperoleh gambaran yang lebih mendalam mengenai perbandingan beberapa metode serta untuk memperbaiki metode ESTD sehingga dapat dipergunakan dalam berbagai bidang usaha secara cepat dan efektif.

7. DAFTAR PUSTAKA

- Cohendet, P., & Simon, L. (2015). Introduction to the Special Issue on Creativity in Innovation. *Technology Innovation Management Review*, 5(7), 12-23.
- Duening, T. N., Hisrich, R. A., & Lechter, M. A. (2014). *Technology Entrepreneurship: Taking Innovation to the Marketplace*. Academic Press.
- Koudstaal, M., Sloof, R., & Van Praag, M. (2015). Risk, uncertainty, and entrepreneurship: Evi-dence from a lab-in-the-field experiment. *Management Science*, 62(10), 2897-2915.
- Kuratko, D. F. (2016). *Entrepreneurship: Theory, process, and practice*. Cengage Learning.
- Schaefer, P. (2011). *The seven pitfalls of business failure and how to avoid them*. Attard Com-munications.
- Sunyoto, D. (2014). *Studi kelayakan bisnis*. Penerbit CAPS (Center of Academic Publishing ser-vice). Yogyakarta.

- Suryana, Y., & Bayu, K. (2012). *Kewirausahaan: Pendekatan Karakteristik Wirausahawan Sukses Ed. 2. Kencana*.
- Susetyo, B. (2010). *Statistika untuk analisis data penelitian*. Bandung: Refika Aditama.
- Taufik, C., & Karyadi (2018). Go/No-Go Decision-Making Method on Business Development of Software Development in Indonesia. *Journal of Entrepreneurship, Business and Economics*, 6(2), 71-90.
- Timmons, J., Smollen, L. E., & Dingee, A. L. M. (2011). *New Venture Creation: A Guide to Entrepreneurship*. University of Singapore.
- Widyasthana, G. N. S., Wibisono, D., Purwanegara, M. S., Siallagan, M., & Sukmawati, P. (2017). Corporate venture capital strategy for selecting start-up investments in Indonesia using an agent-based model: Cases of a mobile application start-up, payment solution start-up and digital advertising start-up. *Journal of Entrepreneurship Education*.
- Wikipedia. Confidence Interval. https://en.wikipedia.org/wiki/Confidence_interval#cite_note-23. (diakses tanggal 16 November 2019).
- York, J. L., & Danes, J. E. (2015). Customer Development, Innovation, and Decision-Making Biases in the Lean Startup. *Journal of Small Business Strategy*, 24(2), 21-40.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kepada Kementerian Ristek Dikti yang telah menyetujui penelitian dosen pemula ini untuk dilaksanakan dengan menggunakan dana DIPA DRPM.