

DAFTAR PUSTAKA

- Akbar, Taufiq. (2018). *Strategi Komunikasi Dilo Makassar Dalam Membangun Ekosistem Bisnis Startup Digital di Kota Makassar*. Tesis. Makassar: Universitas Hasanuddin.
- Andrian, Boy dan Astri Ghina. (2015). *Analisis Perkembangan Alumni Tenant Setelah Proses Inkubasi (Studi Kasus Pada Bandung Digital Valley 2015)*. e-Proceeding of Management: Vol.2, No.2. Page 1179
- Arsyad, Lincolin. (2010). *Ekonomi Pembangunan: Edisi Ke-5*. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan STIM YKPN.
- Bank Indonesia. (2019). *Transaksi e-Commerce RI 2018 Capai Rp 77 T, Lompat 151%*. (online). cnbcindonesia. com. Diakses 11 Maret 2019.
- Budiasih, I. G. (2014). *Metode Grounded Theory Dalam Riset Kualitatif*. Jurnal ilmiah akuntansi dan bisnis, 23
- Charmaz, K. (2006). *Constructing grounded theory: a practical guide through qualitative analysis*. London: SAGE Publications
- Denscombe, Martyn. 2003. *The Good Research Guide*, 2rd ed. Philadelphia: Open University Press, 2003, 109-10.
- Fawzy, Vicky Nur. (2016). *Pengaruh Pertumbuhan Industri Kreatif Digital Terhadap Perkembangan Ekonomi Wilayah di Indonesia (Studi Kasus Kota Yogyakarta)*. Research Gate.
- Gunawan, Imam. *Metode Penelitian Kualitatif: Teori dan Praktik*, Edisi Pertama, Cetakan Pertama, Jakarta: PT Bumi Aksara
- Mardi, Arya. Ridi Ferdiana dan Silmi Fauziati. (2017). *Analisis Faktor Keberhasilan Startup Digital di Yogyakarta*. Makalah.
- Kominfo. (2016). *Balitbang SDM Bahas Hasil Kajian Indikator TIK 2016*. (online). Kominfo.go.id. Diakses 20 November 2016.
- Kompasiana. (2010). *Indikator Kesejahteraan (online)*. Diakses dari <https://www.kompasiana.com/icai/54ff1feda333112e4550f95f/indikator-kesejahteraan>
- Kurnianti, Apsari Wahyu. (2017). *Komunikasi Pemasaran Transportasi Online NGuberJEK*. [Online] diakses dari

<http://jurnal.untidar.ac.id/index.php/komunikasi/article/download/392/352>

- MENKOMINFO. (2018). Menkominfo: *Startup* Indonesia Menunjukkan Tajinya di Dunia. antaranews (24/09/18)
- MIKTI. (2018). Mapping & Database *Startup* Indonesia 2018.
- Mudo, Sutan. (2015). Apa Itu Bisnis *Startup*? Dan Bagaimana Perkembangannay? Tech in Asia.
- Pandit, Naresh R. (1996). '*The Creation of Theory: A Recent Application of the Grounded Theory Method*', The qualitative Report, Volume 2 No. 4.
- Paul, Graham, Coding (2012). *Startup=Growth*. Artikel On-line <http://www.paulgraham.com/growth.html>
- Saebani, A. (2019). *Startup* Bisnis Generasi Milenial. (online). Ayobandung.com. Diakses 02 Desember 2019.
- Salam, Muslim. (2012). *Grounded Theory Research: Suatu Model Penelitian Tanpa Teori*. Draft, tidak dipublikasikan.
- Scott, C. L. (2015). *The Futures of Learning 3: What Kind of Pedagogies for the 21st Century?* Paris: UNESCO Education Research and Foresight
- Suciati, D. A.P., Budhi, M. K.S., dan Jayastra, K. (2015). *Pengaruh Jumlah Penduduk, Dana Perimbangan Dan Investasi Pada Kesejahteraan Masyarakat Melalui Belanja Langsung Pada Kabupaten/Kota Di Provinsi Bali Tahun 2007-2012*. Jurnal Buletin Studi Ekonomi. Fakultas Ekonomi Universitas Udayana. 20 (2).h:83-93.
- Sumarsono, Sonny. 2003. *Ekonomi Manajemen Sumber Daya Manusia dan Ketenagakerjaan*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Sururi, Ahmad. (2015). *Pemberdayaan Masyarakat Melalui Program Pembangunan Infrastruktur Perdesaan Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Kecamatan Wanasalam Kabupaten Lebak*. SAWALA: Jurnal Administrasi Negara. Vol. 03 No. 02
- Syauqi, Ahmad. (Tanpa Tahun). Start-up sebagai Digitalisasi Ekonomi dan Dampaknya bagi Ekonomi Kreatif di Indonesia. [Online]. Diakses dari

https://www.academia.edu/28733057/Startup_sebagai_Digitalisasi_Ekonomi_dan_Dampaknya_bagi_Ekonomi_Kreatif_di_Indonesia

Sirojuzilam, (2008). *Disparitas Ekonomi dan Perencanaan Regional, Ketimpangan Ekonomi Wilayah Barat dan Wilayah Timur Provinsi Sumatera Utara*. Pustaka Bangsa Press

Strauss, Anselm dan Juliet Corbin, (1990). *Basics of Qualitative Research: Grounded Theory Procedures and Techniques*, (USA: SAGE Publications, 1990) 17

Sudira, Putu. (2009). *Studi Mandiri Grounded Theory*. Makalah: Yogyakarta

Undang-Undang Republik Indonesia No. 40 Tahun 2009 tentang
Kepemudaan. 2009. Jakarta: Sekretariat Negara RI

----- (2019). *Mengenal Istilah Unicorn dalam 'Dunia' Startup*. CNN Indonesia. Diakses pada tanggal 18/2/2019 pukul 07:35

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Transkrip Wawancara

Narasumber : Pemuda startup
 Nama : Adi Saefullah Putra
 Jenis kelamin : laki-laki
 Usia : 25 Tahun
 Jabatan : Founder Mallsampah

1. Sebelumnya bisa diceritakan dulu bagaimana bapak merintis Mallsampah?

Baik pak. Awalnya saya mulai dari masa-masa kuliah saya, saat kuliah yah... saya ee...bergabung di oragnisasi kewirausahaan, saya mulai belajar belajar tentang keiwirausahaan, saat itu juga selain saya juga aktif di kegiatan kegiatan sosial ditahun 2014, ditahun 2014 itu ada program pembinaan, saya membina di pampang ketika saya membina saya dapat pemukiman padat penduduk untuk diajak anaknya belajar TPA, dari situ sudah tertarik dengan dunia sosial dan saya juga ad latar belakang wirausaha jadinya...masuknya didunia social entrepreneu berbasisi socialkarena latar belakang saya tadi. Punya latarbelakang wirausaha dan latar belakang sosial, jadinya itulah yang mendasari Mallsampah pak.

2. Mall Sampah sendiri pak dimulai tahun berapa? E... dimulai ditahun 2015

3. Terus...Bagaimana perkembangan MallSampah Pak dari tahun ketahun sejak tahun 2015?

Oke... kalau perkembangannya dari sisi bisnis ee...kami sudah punya platform, aplikasinya pak sudah terbit dan kami sudah punya 15.000 user, ee... kemudian juga kami mendaur ulang rata-rata 30-ton sampah setiap bulannya dan juga kami sudah memberdayakan 200 mitra pengepung lokal yah... kurang lebih seperti iyu pak. Aplikasi kami juga sudah layak, jadi bapak bisa mendownload aplikasi kami di playstore. Kalau dari sisi jangkauan mungkin kita sudh mendaur ulang 30-ton samah setiap daerah rata-rata dari berbagai daerah.

4. Kalau dari sisi perkembangan mitranya pak dari tahun ketahun mungkin bisa dirincikan? Jadi, kami itu dari pertama dimulai 2015 dengan memulai menggunakan website kami masih mencoba mendata dengan menggunakan teknologi daur ulang yang betul betul

pengelolaan sampah itu dimulai sekitar tahun 2016 target kita sekitar 20 mitra, tahun 2018 itu kami mengupdate ke tampilan baru dari segi desainnya dan memperbaiki beberapa system. Tahun 2018 itu sudah ada 2.000 user dan itu masih menggunakan website tapi 2018 itu sudah ada perusahaan yang gabung seperti hotel, ditahun 2019 itu kita meluncurkan aplikasi dan penggunaanya mencapai sekitar 9.000. ditahun 2020 kami sudah mencapai 15.000 user kami juga membuat sesuatu yang baru, kami memperbaiki tampilan, memperbaiki teknologi. Tampilannya sudah bagus supaya masyarakat sudah bisa mendaur ulang sampah. Mau satu botol plastik pun sudah bisa di daur ulang di mall sampah, itu sekitar seminggu yang lalu. Jadi masyarakat sudah bisa mendaur ulang sampah berapapun beratnya. Bagituji pak.

5. Kalau omzet dari Mall sampah sendiri pak? Yah... kami tidak bisa menyebutkan pak dari segi penghasilan karena itu rahasia perusahaan tapi yang bisa kami sebutkan itu adalah penghasilan mitra kami dalam mendaur ulang dan jumlah orang yang bergabung kami sudah menyebutkan seperti tadi. Tapi dari segi penghasilan kami tidak bisa sebutkan karena rahasia perusahaan.

6. Apa kendala bapak saat menjalankan bisnis ini?

Kendalanya itu tentunya dari sumber daya manusia pak waktu diawal-awal pak dari segi teknologi waktu memulai diawal-awal, juga persepsi masyarakat, soalnya layanan kami itu layanan baru yah bisa dibbilang ditahun 2019 itu belum ada yang bergelut dengan bisnis sampah, kalau sekarang sudah banyak banget sekarang. Tahun 2015 itu dari basis teknologi daur ulang.

7. Kalau karyawan sendiri pak ada berapa jumlahnya?

Kalau karyawan itu ada sekitar 20-an

8. Apa ada peran pemerintah setempat dalam bisnis ini?

Jadi sama sekali tidak ada tapi mungkin hanya sekedar regulasi.

9. Terus bagaimana caranya merekrut karyawan, apakah memang bapak membuka lowongan kerja?

Jadi cara merekrut karyawan itu... dari teman-teman pak dari komunitas dari teman yang memang kita kenal dan kita tau kemampuannya, jadi kita tidak terbuka umum pak.

10. Terus pak tadi bapak katakan ada sekitar 200 pengepul yang menjadi mitra bapak, kalau boleh tau pak apa latar belakang pekerjaan mereka sebelumnya?

e... memang dia pengepul lokal pak. Jadi sebelumnya dia bekerja seperti itu kemudian kami rekrut menjadi mitra.

- 11. Terus peningkatannya dari tahun ketahun pak jumlah mitranya?**
Tahun 2016 itu sekitar 20-an, 2017 itu 50. 2018 itu 100, 2019 itu 150 dan sekarang sudah 200.
- 12. Rata-rata usia mereka berapa pak?**
Rata-rata usia 30-an ke atas sampai 50 tahun
- 13. Kalau dari tingkat pendidikannya pak? Mereka banyaknya itu SMP atau SMA pak.**
- 14. Terus pak kalau pengepul tadi perbulannya dia dapat penghasilan berapa pak? Rata-rata itu mereka bisa dapat 3-5 juta.**
- 15. Kalau dari pemkot sendiri apakah pernah ada bantuan pak?**
Kalau bantuan sendiri tidak ada pak.
- 16. Apa rencana anda kedepannya?**
Jadi rencana kedepan kita akan keluar daerah kota makassar.

TRANSKIP WAWANCARA (PARTISIPAN)

Narasumber : Pemuda startup
 Nama : Hosea
 Jenis kelamin : laki-laki
 Umur : 30 Tahun
 Jabatan : Founder iPorter

1. Kalau boleh tau pak iPorter itu bergerak di bidang apa?

"Pelayanan Jasa Titip Beli Ambil Barang dan Bayar Pajak Kendaraan"

2. Bisa diceritakan masa-masa awal merintis startupnya pak?

Jadi awalnya itu, karena banyak teman yang nitip barang kalau saya keluar daerah. Biasa kalau posting foto lagi diluar daerah atau kota, trus ada teman yang lihat biasanya nitip barang atau minta dibeliin sesuatu. Nah berawal dari situ kenapa tidak saya membuka jasa layanan penitipan barang. Jadi kalau ada yang mau nitip barang atau dikirimkan barang maka boleh melalui kami. Awalnya kami hanya menggunakan WA. Alhamdulillah belakangan ini kami sudah memiliki web dan sudah kami promosikan di beberapa media sosial. Jadi kami memulainya pada tahun 2017. Cuman belum fokus pada sisi bisnisnya, baru tahun ini kami memulai dari sisi bisnisnya.

3. Bagaimana perkembangan usaha bapak saat ini?

Yah semakin meningkat, baru-baru ini kami melakukan jasa pengiriman barang lagi dari makassar ke toraja utara. Dari segi penghasilan juga meningkat. Pengguna kami juga semakin meningkat.

4. Apa tantangan terbesarnya pak menjalankan bisnis ini?

Tantangan kami adalah komitmen pada tim kami. Karena ini baru usaha rintisan yah... itu aja saya kira

5. Apa ada peran pemerintah setempat dalam bisnis anda?

Tidak ada

6. Dengan siapa saja pak telah melakukan kerja sama?

Untuk saat ini baru dengan Tim. Dia juga sebenarnya sih mitra kami.

7. Berapa omzet persebulannya pak? apakah ada perkembangan dari bulan ke bulan?

Kalau dari segi Omzet sdah ada dulu mungkin hanya berkisar 1-3 Juta, sekarang sudah 3-5 juta perbulannya. Yah... namanya juga usaha rintisan. Kami kan jga tidak mengeluarkan banyak biaya yah.... paling baiaya bensin aja. Namanya juga jasa titipan barang.

8. Bagaimana cara bapak merekrut tenaga kerja/karyawan/mitra?

Cara kami merekrut mitra yah saat ini dari teman-teman dan kenalan sendiri.

9. Sudah berapa jumlah karyawannya pak?

Dulu diawal-awal kami hanya bertiga, dan sekarang sudah 6 orang.

10. Apa pekerjaan karyawannya pak sebelum bergabung dengan bisnis bapak?

Mereka Mahasiswa.

11. Kalau usia mereka pak?

Yah kami kurang tau umurnya yah... cuman mereka masih mahasiswa

12. Bagaimana sistem pengupahan mereka pak?

Jadi kami sistem bagi hasil. Tergantung kesepakatan dengan user kami. Jadi kalau biaya pembelian barang dan jumlahnya banyak biasanya jasa penitipan dan pengirimannya juga banyak jadi sebenarnya sih masih tergantung dari situnya.

13. Apa rencana kedepannya pak?

Kalau rencana kedepannya kami akan memperbanyak User dulu, memperbanyak mitra dan kerja sama dengan jasa pengantaran barang (ekspedisi) lainnya. Jadi kerja samanya nanti dari orang ke orang dan dari bisnis ke bisnis.

TRANSKIP WAWANCARA (PARTISIPAN)

Narasumber : Pemuda startup
 Nama : M. Wahyu J
 Jenis kelamin : laki-laki
 Usia : 26 Tahun
 Jabatan : Marketing Lazada

1. Bisa diceritakan awal-awal memulai usahanya?

Pertamanya saya berjualan lewat Facebook, cuman karna mahalny biaya iklan di facebook, jadi saya beralih ke Lazada, karna pada saat tahun 2016-an Lazada sudah sangat bagus dan diajak oleh teman untuk join di daerah makassar. Akhirnya saya memutuskan untuk berjualan disana sembari mencari-cari ilmu. Dan mulailah saya berjualan di lazada karna tidak memkan biaya seperti biaya iklan di facebook.

2. Bagaimana perkembangan usahanya dari tahun ke tahun?

Jadi saya mulai terjun di lazada pada tahun 2017, pertama-pertama masih berjualan dibidang pasion seperti jam tangan, sneakers, cuman makin ke sini banyak kebijakan yang membuat saya tidak bisa berjualan bebas apa lagi saya menjual brand brand ternama, takutnya melanggar hak cipta seseorang, jadi saya beralih ke cosmetic yang lebih aman untuk kita jual karna istilahnya kita tidak melanggar kebijakan tentang kekayaan intelektualnya seseorang. Jadi saya berjualan dari toko Cosmo Pasion. Tahun 2017-an karna masih pemula ilmu masih kurang jadi penghasilan saya sekitar seratusan paket karna memang saya masih menjual prodak prodak yang mahal jadi penjualan juga agak kurang, pada tahun kedua 2018 beralih ke prodak cosmetic sudah mulai stabil dan bisa tembus 1000 paket/6 bulan sampai sekarang. Trus omzetnya sekarang sekitar 30 juta /bulan.

3. Kalau boleh tau Apa yang membuat anda tertarik menjalani bisnis ini?

Sebenarnya karna faktor ekonomi, saya anak pertama dan harus membiayai adik adik saya, selai itu saya juga melihat di youtube kisah sukses orang -orang yang berjualan online. Jadi om juga memang jualan-jualan online, biasanya dia impor barang dari luar dan menjual kembali dengan harga yang lumayan, setelah kuliah saya sudah fokus. Dan saya berprinsip masa om saya bisa saya tidak bisa. Sebenarnya berawal dari sini.

4. Apa tantangan terbesarta saat menjalankan bisnis ini?

Tantangan terbesarnya adalah karna susah mendapatkan prodak, supplier, banyak juga pembeli yang sering jail. Juga dalam mengatur keuangan.

5. Apa ada peran pemerintah dalam bisnis ini?

Saat ini belum ada programnya pak.

6. Berapa omzet dan profit yang kita dapatkan dalam sebulan?

Tahun 2017 dalam setahun omzetnya itu sekitar 30-an juta dalam perbulannya bisa 5 juta. Tahun 2018 tembus 96 juta, dalam perbulannya ada 8 juta. Kalau sekarang dalam perbulan bisa tembus 30 jutaan jadi setahun bisa tembus 360 jutaan.

7. Pak kalau boleh tau ada tidak karyawan yang kita pekerjakan?

Jadi hanya 3 orang kak hanya sekedar menjadi admin kak. Tapi selepas mereka mahir saya suruh mandiri. Tapi sebenarnya khususnya di lazada makassar ada sekitar 100 an orang yang bergerak seperti saya.

8. Kalau boleh tau pekerjaan mereka sebelumnya apa?

Pekerjaan mereka sebelumnya adalah mahasiswa

9. Kalau usianya pak?

Yah sekitar usia 20 an

10. Kalau penghasilan yang dia dapatkan pak dari mana?

Menggunakan sistem bagi hasil 40% antara kami berdua. 20 % nya untuk biaya lainnya utuk kepentingan bisnis.

11. Kalau rencana kedepannya pak?

Rencana kedepan, mau buat brand sendiri khususnya prodak kosmetik.

TRANSKIP WAWANCARA (PARTISIPAN)

Narasumber : Pemuda startup
 Nama : Sigit Permana
 Jenis kelamin : laki-laki
 Usia : 27 Tahun
 Jabatan : Founder DIGIDES

1. Sebelumnya pak DIGIDES itu bergerak pada bidang apa?

SaaS (software as a service) Bergerak pada bidang pelayanan jasa penyedia sistem informasi desa.

2. Bisa diceritakan pak awal merintis startup ini? Mulai tahun berapa, apa yang menginspirasi anda? Tahun mulainya 2019, alasan bisnisnya karena memang kita menganggap ada permasalahan yang pantas untuk diselesaikan masalah layanan publik. Kita menganggap layanan publiknya desa masih kurang. Jadi dia sistemnya sistem informasi pak.

3. Terus bagaimana perkembangan usahanya pak?

Lumayan bagus pak, jadi sudah sampai, sudah banyak permintaan dari jawa barat dan jawa tengah, jadi selain itu kita juga di sulawesi selatan sudah banyak desa yang sudah pakai, ada di Barru, ada di Maros, ada di Takalar dan sinjai.

4. Menurut bapak apa tantangan terbesar sejak menjalankan bisnis ini?

kalau tantangan itu kan ada setiap hari, karna kalau ada bisnis berubah rubah tantangannya. Jadi tidak adaji tantangan terbesar, karna kayak apa yah, jadi tantangan terbesar sebetulnya tidak adaji yang begitu besar sebenarnya sih, cuman paling tantangan saat ini lebih ke ekosistem di indonesia timur itu belum terlalu terbangun, jadi masih sulit mencari untuk teman cerita teman diskusi tentang startup. Ituji paling

5. Terus pak, menurut bapak apakah bisnis digital sangat menjanjikan masa depan, Mengapa?

Jadi proyeksi tentang usaha digital pasti baguslah karena digital kan membuat kemampuan dari suatu usaha itu tidak terbatas. Jadi dulu kalau orang punya usaha paling mampu melayani orang di sekitar tempat itu artinya skalanya blum terlalu besar, nah, dengan adanya digital semua orang punya kesempatan yang sama untuk tampil karena usaha besar, usaha kecil samaji spacanya jadi kayak gitu. Jadi...proyeksinya adalah startup itu adalah usaha yang sangat menjanjikan, usaha yang sesuai dengan zaman, usaha yang bisa tumbuh dengan cepat karena sudah menggunakan digital

6. Apakah ada peran pemerintah setempat dalam membantu usaha ini?

Ada dong, dulu dia pernah membantu buat tempat usaha sementara, pernah membuat ajang lomba -lomba, menerbitkan CV nah itu membantu juga.

7. Bagaimana Cara bapak mengembangkan bisnis ini?

Takutnya kalau saya jawab itu terlalu spesifik jadi saya jawabnya secara umum saja, jadi caranya adalah kita pakai sistem link startup, kita selalu belajar dari eksperimenting dalam waktu cepat. Jadi di dunia startup itu dibutuhkan interaksi yang banyak.

8. Terus pak, Digides ini sudah banyak kerja samanya yah?

oia banyak pak, paling dengan perusahaan perusahaan tapi saya tidak bisa sebutkan karena ada perjanjian, paling itu kalau perusahaan di daerah pak ada sekitar 5 terus kalau partner dengan pemerintah sudah ada mungkin 3 kabupaten/kota bekerjasama dengan 1 kampus, kita juga kerjasama dengan kementrian desa dan BUMN

9. Kalau dari Omzetnya sendiri pak? apakah ada perkembangan dari tahun ketahun? Grafik peningkatan omzetnya 300% per tahun mulai tahun 2019. Intinya di atas 500 juta dibawah 1 M.

10. Sudah berapa jumlah karyawannya/mitra? Dari tahun ketahun apakah ada peningkatan jumlah karyawan? Karyawan saya ada 20 orang, awalnya itu cuman 2 orang, terus kita menerima karyawan dari mulut ke mulut pada mitraji.

11. Terus pak apa pekerjaan mereka sebelumnya? Rata-rata ada yang jurnalis, ada juga yang punya usaha, ada juga yang penyayi, banyak sebenarnya dari sisi latar belakang pekerjaan mereka. Karena kita butuh orang lapangan dan ada kontrak maka kita mencari orang desanya sendiri yang bisa instan berinteraksi, paham tentang desanya, jadi bukan dari latar belakang pendidikannya. Latar belakang pendidikan penting tapi lebih diutamakan performanya.

12. Terus usia mereka pak? Usia karyawan saya sekitaran 25-35 tahun.

13. Terus sistem penggajiannya pak? Sistem penggajiannya bagi hasil kalau dengan orang lapangan kalau karyawan tetap yah ada gajinya sekitaran 3-6 juta per bulan

14. Bagaimana tingkat pendidikan mereka sebelumnya? Tingkat pendidikan mereka sebelumnya S1

15. Apa rencana anda kedepannya? Rencana kedeppannya mengembangkan ke produksinya keseluruhan indonesia.

TRANSKIP WAWANCARA (PARTISIPAN)

Narasumber : Pemuda startup
 Nama : Adnan Yatim
 Jenis kelamin : laki-laki
 Usia : 29 Tahun
 Jabatan : Founder Helper

1. **Bisa diceritakan pak awal-awal merintis startup?** Sebelumnya Helper itu bergerak pada bidang penyedia jasa pekerja, lebih umumnya lagi bergerak pada bidang layanan jasa, Mulainya itu tahun 2018, awalnya dimulai dari diskusi teman-teman yang memang sejak dari SMP sering baku bawami, sebenarnya mereka sudah ada yang berbisnis, sudah ada yang kerja dikantoran. Terus ada satu teman yang cerita bahwa dia punya satu pengalaman dia butuh bantuan, terkadang ada moment tertentu kita tidak tahu sama siapa kita minta tolong, nah itu awalnya. Lanjut cerita di antara kami akhirnya cerita itu berkembang menjadi ide. cuman kita menginginkan usaha ini kita inginkan usaha yang bermanfaat selain dari berpenghasilan, manfaa yang saya maksud bukan hanya bermanfaat pada kita masing masing, kita juga mau berkarya bermanfaat untuk masyarakat luas. Selain itu kami melihat adanya permasalahan ketersediaan lapangan kerja untuk tenaga kerja. Jadi dengan adanya helper ini kita ingin mengapresiasi tenaga kerja utamanya buruh, tukang dll. Kita ingin mengangkat cara pandang masyarakat terhadap mereka. Dan kita juga ingin mengangkat kesejahteraan mereka. Jadi helper ini mempertemukan orang yang ingin dibantu dengan orang yang siap mereka pekerjakan.
2. **Jadi Startup bapak bergerak pada penyedia jasa yah pak?** Iya, Penyedia jasa pekerja
3. **Bagaimana perkembangan usahanya pak?**
 Kita buka layanan secara resmi itu bulan agustus tahun 2018, kami memulainya dengan 7 orang yang merintis dari awal tapi belum punya mitra dan berawal dengan dana dari 0. Setelah berjalan beberapa orang, kita merasa butuh nambah orang tapi belum mitra secara langsung. Kita hanya memanggil dulu orang-orang dekat yang bisa kita percaya, terus respon masyarakat meningkat kira-kira desember 2018 nah kita baru open recruitment untuk mitra yang mau bergabung. Akhir tahun 2019 Alhamdulillah kita juga sudah buka layanan di kota bandung, dan awal tahun 2020 kita sudah menjangkau jakarta. Jadi alhamdulillah saat ini

kita sudah ada 3 kota. Dari mitra sendiri awalnya cman 7 orang sekarang sudah ratusan mitra.

4. Kalau tantangan terbesarnya sendiri pak?

Tantangan tersendiri bagaimana betul-betul bisa meningkatkan kualitas pelayanan.

5. Menurut bapak apakah bisnis digital sangat menjanjikan?

Jadi startup ini berangkat dari sebuah masalah dan kita melahirkan ide dan itu mampu ditangani secara digital ditengah kehidupan yang serba cepat maka itu sangat menjanjikan sekali.

6. Apa ada peran pemerintah setempat dalam bisnisnya pak?

Belum ada sih

7. Dengan siapa saja pak telah melakukan kerja sama?

Kalau kerja sama kita melakukan kerja sama dengan dinas pariwisata provinsi.

8. Berapa omzet dan profit dalam sebulan pak?

Omzetnya itu tersendiri dalam setahun itu kita bisa sampai 300 jutaan, sejak tahun 2019 sampai sekarang. Tapi terus ada peningkatan sih.

9. Sudah berapa jumlah karyawan/mitra pak?

Berawal dari 7 orang terus tahun 2018 sekitaran 30-an sampai 50-an dan sekarang sudah ada ratusan mitra tahun 2020.

10. Apa pekerjaan karyawan/mitranya pak sebelum bergabung dengan starup ini? Macam-macam ada buruh, ada yang baru lulus dari sekolah, ada yang sementara kuliah, ada juga yang tidak bekerja dan fokus disini, ada juga yang sudah kerja dan kerja juga disini. Jadi macam-macam latar belakang.

11. Rata-rata usia berapa yang bapak rekrut menjadi karyawan/mitra pak? Rata-rata usia mereka itu 20 sampai 30 tahun yah

12. Apakah gaji karyawan anda sudah diatas upah minumum pak?

Kalau dari segi penghasilan mitra saya kalau saya hitung hitung itu mencapai, 3 juta-an. Bahkan ada yang dapat 1 juta per hari biasanya.

13. Bagaimana tingkat pendidikannya pak? Ada yang tamatan SMA ada yang semnetara kuliah dan telah menyelesaikan kuliahnya

14. Apa rencana kedepannya pak?

Pertama kita sudah bisa mengembangkan aplikasi online, dan bisa menjangkau lagi kota-kota lain.

TRANSKIP WAWANCARA (PARTISIPAN)

Narasumber : Pemuda startup
 Nama : Iqra Putra Sanur
 Jenis kelamin : laki-laki
 Usia : 29 Tahun
 Jabatan : Founder Cleanup

1. Bisa diceritakan masa-masa awal merintis startupnya pak?

Dari tahun 2015, dulu namanya spesialis layanan sampah. Cuman model bisnis yang sekarang dijalankan itu baru di operasikan di tahun 2018, tetap sebagai jasa layanan pengangkutan sampah tapi kita fokusnya di pengembangan user, sekarang fokus pekerjaan di proyek-proyek di perumahan, perkantoran, rumah sakit, tempat-tempat layanan umum. Dulu selepas kuliah saya juga buka bisnis café, cuman gulung tikar, ternyata kalau mau bisnis sih jangan cari bisnis musiman, pada akhirnya berfikirlah membuka bisnis di pengelolaan sampah, yang melatar belakangi sebenarnya diawal sebenarnya karena nilai sosial dan potensi, potensi bahwa ternyata pengelolaan sampah untuk sekarang pemainnya masih kurang, potensinya sangat besar.

2. Jadi cleanup ini bergerak penyedia jasa pengangkut sampah yah pak? Iya, Jadi clean up ini bergerak pada pelayanan jasa khususnya jasa pengangkutan sampah

3. Kira-kira pak apa yang membuat kita tertarik menjalani bisnis ini?

Itu tadi karena dari sisi potensinya, dimana jasa pengelolaan sampah untuk sekarang pemainnya masih kurang sehingga potensinya sangat besar.

4. Kalau tantangan terbesarnya pak selama menjalankan bisnis ini?

Untuk di Indonesia sendiri masyarakat belum teredukasi ternyata ada perusahaan jasa pengangkutan sampah. Selain itu karena ini model bisnis baru belum ada contoh jadi kita masih butuh mentor sehingga pengembangan sistemnya masih pelan-pelan.

5. Apa ada peran pemerintah setempat pak?

Kerjasamanya sebenarnya hanya kerjasama profesional saja, misalnya retribusi TPA, kita mengikuti sesuai aturan saja. Kalau bantuan support bisnis kita sejauh ini tidak pernah.

6. Dengan siapa pak sudah bekerjasama?

Dengan beberapa perumahan seperti citra land, perkantoran dan tempat pelayanan umum

7. Kalau profitnya sendiri pak? apakah ada perkembangan dari bulan ke bulan? Omzet perbulan itu ada 50-60 jutaan dari segi keuangan sudah mulai sehat di akhir 2019.

8. Sudah berapa jumlah karyawanya/mitranya pak? Dari tahun ketahun apakah ada peningkatan jumlah karyawan?

Kalau tim sekarang kami ada 4 orang dan sekarang open recruitment lagi untuk satu orang. Kalau tim dilapangan itu kita ada 9 orang, cuman akhir-akhir ini model bisnisnya itu kita kemitraan, setelah kita resesearch banyak mitra yang punya armada sendiri, angkutan sampah sendiri dan banyak juga yang ingin dilayani. Jadi sistem kemitraan ini baru pada tahun 2020 ini.

9. Apa pekerjaan mereka sebelumnya pak?

Pickernya kami sebelumnya mereka buta aksara, pekerjaan sebelumnya beragam, ada yang narik bentor ada yang tidak kerja dan ada yang memang menjadi pengangkut sampah sebelumnya. Gitu sih

10. Kalau sistem penggajainya pak? Berapa rata-rata gaji mereka? / Berapa penghasilan Mitra anda dalam sebulan?

Kalau mitra kami penghasilannya bisa 2/3 kali lipat dibandingkan dengan pengangkut sampah yang dikelola oleh pemerintah kalau dipemerintah kami sudah research itu hanya sekitaran 800 yah. Kalau kami pendapatannya meningkat bisa mencapai 2-3 juta perbulan, terus kami berikan jaminan kesehatan kepada mereka.

TRANSKIP WAWANCARA (PARTISIPAN)

Narasumber : Pemuda startup
 Nama : Zulkarnaim Masyhur, S. kom., M. T
 Jenis kelamin : laki-laki
 Usia : 27 Tahun
 Jabatan : CEO Darah Kita

1. Bisa diceritakan masa-masa awal merintis startup? Mulai tahun berapa, apa yang menginspirasi anda?

Kami Merintis Darah Kita dari akhir tahun 2015. Dimulai dengan 2 tahun riset dan pada akhir tahun 2017 Aplikasi Darah Kita pertama kali dilaunching di Kota Palopo. Kami ingin bisa memberikan dampak sosial yang nyata untuk masyarakat.

2. Apa faktor yang mendorong anda untuk memulai startup ini? Apa yang melatar belakangi?

Pertama, Saya pernah menderita penyakit yang mengharuskan untuk mendapatkan transfuse darah. Pada saat itu, sangat susah untuk mendapatkan pendonor di kondisi darurat. Kami yakin banyak orang di luar sana yang merasakan hal yang sama. Kedua, Panggilan hati untuk bisa memberikan manfaat kepada masyarakat. Ketiga, Darah Kita sebagai ladang amal buat kami.

3. Bagaimana perkembangan usaha anda dari tahun ke tahun?

Darah Kita saat ini terhitung setelah launching sudah berusia 2,5 tahun. Tahun pertama pasti suatu tahun yang sangat berat. Kami dihadapkan pilihan untuk terus berjalan atau berhenti. Kesulitan menjalin Kerjasama dengan berbagai stakeholder harus kami hadapi di tahun pertama. Tahun kedua, exposure media membantu kami untuk terus berkembang. Terlebih lagi Ketika kami terpilih menjadi perwakilan Indonesia di beberapa kompetisi internasional dan memenangkan beberapa di antaranya. Tahun ketiga, dihadapkan dengan situasi pandemic yang membatasi ruang gerak. Sehingga, kami masih terus untuk berinovasi.

4. Apa yang membuat anda tertarik menjalani bisnis startup?

Social Startup adalah bidang startup yang palng berat dibanding bidang startup yang lain. Sehingga Ketika kami bisa melalui fase-fase berat di social startup, kami yakin bisa terus berkembang.

5. Apa tantangan terbesar menurut anda saat menjalankan bisnis ini?

Darah Kita saat itu pure-social startup dan itu mengharuskan kami untuk memutar otak untuk tetap sustain sembari mencoba berbagai model bisnis yang tepat untuk ke dapannya. Saat ini kami belum ada profit, sehingga itu sangat berat.

6. Apakah bisnis digital sangat menjanjikan masa depan, Mengapa?

di era Industri 4.0 sangatlah menjanjikan. Tetapi, tidak serte merta kita bisa memulai startup tanpa riset dan kalkulasi yang matang. Tidak lebih

dari 10% startup yang akan bertahan. Jadi, persiapkan dengan matang termasuk mental untuk senantiasa dapat bangkit.

7. **Apa ada peran pemerintah setempat dalam bisnis anda?**
Untuk Pemerintah pusat, sangat mendukung perkembangan startup terutama melalui BAPEREKRAF yang menjadi Lembaga yang support dan mendampingi kami mengikuti kompetisi di Turkey. Kalau untuk pemerintah daerah, belum terlihat jelas perannya seperti apa. Mungkin masih meraba-meraba dan mempelajari terkait startup.
8. **Bagaiman Cara anda mengembangkan bisnis ini?**
Prinsip kami sederhana, Ketika Aplikasi/Bisnis ini bisa menyelematkan 1 nyawa saja. Kami akan jadikan sebagai bahan bakar semangat kita. Kami coba menjalin Kerjasama dengan berbagai pihak juga untuk bisa berkolaborasi.
9. **Dengan siapa saja anda telah melakukan kerja sama?**
PMI, Komunitas Donor Darah dan Berbagai UMKM
10. **Mengapa anda memilih bisnis ini? Atau satartup ini**
Startup tidaklah hanya focus kepada profit semata tapi harus juga menyelesaikan masalah dan mempunyai social impact. Inilah yang kami terapkan di Darah Kita.
15. **Berapa omzet dan profit anda dalam sebulan? apakah ada perkembangan dari bulan ke bulan?**
Belum ada profit saat ini. Kami masih bootstrap dan mengandalkan berbagai grant yang kami dapatkan sebelumnya sembari mencari model bisni yang tepat
16. **Bagaimana perkembangan penghasilan anda dari tahun ketahun?**
Kebanyakan dari Grant saat ini pemasukan kami
17. **Bagaimana cara anda merekrut tenaga kerja/karyawan?**
Kami merekrut tim yang mempunyai Visi yang sama dengan kami.
18. **Sudah berapa jumlah karyawannya? Dari tahun ketahun apakah ada peningkatan jumlah karyawan?**
saat ini kami ada 7 orang dan 2 anak magang. Awalnya kami hanya berempat, seiring berjalannya waktu kami menambah beberapa orang.
19. **Apa pekerjaan karyawan anda sebelum bergabung dengan starup anda?** Mahasiswa dan programmer
20. **Apakah ada kriteria tersendiri dalam merekrut karyawan?**
Visi dan personality serta skill
21. **Rata-rata usia berapa yang anda rekrut menjadi karyawan? 18 – 27 tahun**
22. **Apakah gaji karyawan anda sudah diatas upah minumum? Berapa rata-rata gaji mereka?** Iya, 3 juta Perbulan
23. **Bagaimana tingkat pendidikan mereka sebelumnya?** S1 dan S2
24. **Menurut anda Apakah ada dampak terhadap pengurangan angka pengangguran dan pengaruh terhadap ekonomi daerah?**
Iya, tapi mungkin belum significant.

25. Apa rencana anda kedepannya?

Darah Kita saat ini bisa dipakai diseluruh di Indonesia. Tapi partnership kami belum menjangkau semua daerah. Ke depannya kami berharap bisa membantu lebih banyak orang. Yang terpenting, menjalankan model bisnis untuk bisa tetap sustain ke depannya. Kami punya impian bisa scale up ke Asia Tenggara, seperti permintaan Ketika kami menjadi wakil Indonesia di ajang ASEAN ICT Awards 2019 lalu.

TRANSKIP WAWANCARA (PARTISIPAN)

Narasumber : Pemuda startup
 Nama : Irwan
 Jenis kelamin : laki-laki
 Usia : 29 Tahun
 Jabatan : Marketing manajer kopi tani

1. **Bisa diceritakan pak masa-masa awal merintis startup ini? Mulai tahun berapa, apa yang menginspirasi?** Awal mulanya terbentuk karena fokus dengan selogannya membeli = memberdayakan, memutus mata rantai petani kopi dengan pembeli, karena biasanya petani kopi terkendala dengan teknologi yang ada sekarang, mereka hanya menjualnya dipasar tradisional, tidak menggunakan teknologi sehingga penyaluran untuk penjualannya terkendala, sehingga otomatis petani kopi kita intinya kurang sejahtera. Sehingga kami bagaimana memberdayakan mereka bekerjasama dengan petani, bukan hanya di sulawesi tapi di seluruh indonesia agar bisa menjual kopinya sampai ke seluruh indonesia dengan bekerjasama dengan kopi tani. Jadi kami mendaftarkan petani kopi itu ke situs kami. Jadi setelah dia terdaftar di situs kami, ketika ada pembeli mereka bisa langsung terhubung dengan pembeli. Daftarnya mereka free. Berawal 2017.
2. **Ini bergerak pada bidang apa pak?** Jadi dia menjadi platform yang mempertemukan petani dengan pembeli, jadi istilahnya kita membantu petani toh lewat online
3. **Kalau peran pemerintah sendiri pak apakah ada?** Tidak adaji kyaknya
4. **Kalau kerjasamanya pak dengan siapa saja?** Kalau mitranya sendiri dengan petani kopi juga dengan orang yang mamembeli brand kami.
5. **Sudah berapa jumlah karyawanya/mitra?**
 Dari tahun ketahun apakah ada peningkatan jumlah karyawan? Kalau dari jumlah karyawan tidaksampai 10 orang, kalau mitara dengan petani kopi sudah sekitar 30-an tersebar di berbagai kota dan daerah. Julah mitra kami 2018 ada sekitar 5, 2019 sekitar 20, dan 2020 sekarang 30 menuju 40.
6. **Apa pekerjaan karyawan/mitra anda sebelum bergabung dengan starup anda?** Kalau petani yah memang petani kopi sebelumnya
7. **Kalau sistem upahnya pak?**
 Gaji karyawan kita tidak menggunakan sistem gaji pokok, jadi kalau kita menggunakan sistem fee jika kita mendapatkan mitra baru.

TRANSKIP WAWANCARA (PARTISIPAN)

Narasumber : Pemuda startup
 Nama : Faisal Jabir
 Jenis kelamin : laki-laki
 Usia : 30 Tahun
 Jabatan : Founder Perawat.Id

1. Bisa diceritakan masa-masa awal merintis startup? Mulai tahun berapa, apa yang menginspirasi anda?

Sy memiliki 2 startup. Yg pertama perawat.id berdiri 2017, ide awalnya di 2016 sewaktu kuliah S2 di Binus Jakarta, disana sdh mulai ada ekosistem startup dan startup accelerator, dan pernah ada keluarga yg stroke dan anak mereka tersebar di berbagai daerah, sehingga kepikiran harusnya bisa dirawat di rumah dan perawatnya bisa datang ke rumah, di sisi lain alumni perawat sangat banyak yang susah mendapatkan pekerjaan.

Yg kedua nusabrain.com idenya juga di 2016 sejak di jakarta mengikuti pelatihan memory dan sempat di 2017 mengikuti kompetisi memory dunia di malaysia mewakili indonesia untuk kategori dewasa, berawal dari situ kemampuan memory dapat di aplikasikan dalam kehidupan sehari-hari, termasuk ke sekolah, akhirnya sy membuat training pelatihan super memory ke sekolah2 dan kantor, dan 2020 ini kami mengembangkan ke arah online learning yg bukan hanya belajar memory tapi semua bidang dapat dipelajari secara online, dan membuka peluang bagi pengajar/guru/dosen/trainer untuk mendapatkan income dengan cara mengajar secara online menggunakan platform nusabrain.konsepnya seperti udemy/coursea.

2. Apa faktor yang mendorong anda untuk memulai startup ini? Apa yang melatar belakangi?

Yang melatarbelakangi pertama adalah keinginan membuat sesuatu bisnis yg bermanfaat bagi masyarakat dan mengandung nilai sosial, dan adanya masalah disekitar seperti kebutuhan perawat lansia dan jumlah alumni perawat, kemudian karena pandemi belajar dari rumah sehingga lahir nusabrain online learning.

3. Bagaimana perkembangan usaha anda dari tahun ke tahun?

Namanya startup apalagi bootstrap (modal sendiri) tentu butuh pengorbanan banyak, awal harus edukasi pasar, tahun kedua mulai dikenal dan mulai ada yg menggunakan.

4. **Apa yang membuat anda tertarik menjalani bisnis startup?**
Bahwa era millennial generasi saya harusnya menciptakan lapangan kerja, era orang tua saya itu cita2 masuk pns dan bumh, dan era sekarang harus nya kolaborasi.
5. **Apa tantangan terbesar menurut anda saat menjalankan bisnis ini?**
team yg solid, awal2 sering gonta ganti team, kemudian edukasi pasar dari offline ke online.
6. **Apakah bisnis digital sangat menjanjikan masa depan, Mengapa?**
Sangat menjanjikan, harusnya 10 tahun lagi penetrasi online keseluruhan dunia sdh merata sampai tingkat desa, karena covid hal itu dipercepat tidak menunggu 10 thn lagi, saat sekarang ini online adalah solusi.
7. **Apa ada peran pemerintah setempat dalam bisnis anda?**
dalam hal regulasi, pemerintah mengatur tentang regulasi bisnis dan mendorong startup2 bekerjasama dengan bumh membentuk accelerator, hampir semua bumh sudah mulai memiliki inkubator bisnis yg mengarah ke digital.
8. **Bagaiman Cara anda mengembangkan bisnis ini?**
untuk pengembangan melihat kebutuhan market, semakin tinggi permintaan akan layanan tertentu maka layanan itu akan diperkuat baik dari segi marketing maupun branding usaha.
9. **Dengan siapa saja anda telah melakukan kerja sama?**
kampus2, kantor dan organisasi.
10. **Mengapa anda memilih bisnis ini?**
Startup sy bergerak dibidang kesehatan dan pendidikan, dua2 nya adalah kebutuhan dasar dari manusia dan selalu akan dicari.
11. **Berapa omzet dan profit anda dalam sebulan? apakah ada perkembangan dari bulan ke bulan?**
Omzet relatif, tergantung permintaan, namun karena covid tentu sangat berdampak karena adanya pembatasan jarak dengan org lain. namun melihat dari sisi startup harus melihat apakah fokus di profit atau valuasi, banyak startup tidak melihat profit malah unicorn saat ini masih merugi alias belum profit tapi dari segi valuasi sangat besar bahkan melebihi bumh kita.
12. **Bagaimana perkembangan penghasilan anda dari tahun ketahun?**
Untuk startup yg bootstrap tentu tidak menentu, jadi jangan harap buat startup biar bisa santai, org kantoran kerja 8 jam dapat gaji bulanan, tapi startup bisa kerja sampai 14 bahkan 20 jam satu hari.

13. Bagaimana cara anda merekrut tenaga kerja/karyawan?

Untuk perawat.id harus memiliki standar kompetensi, minimal memiliki STR, sedang untuk nusabrain masih single founder, hanya bermitra dengan pihak expert untuk post materi pembelajaran/training mereka.

14. Sudah berapa jumlah karyawannya? Dari tahun ketahun apakah ada peningkatan jumlah karyawan?

Tidak ada penambahan karyawan, yg ada adalah penambahan mitra

15. Apa pekerjaan karyawan anda sebelum bergabung dengan startup anda?

Saya tidak memiliki karyawan, hanya mitra dengan sharing profit

16. Apakah ada kriteria tersendiri dalam merekrut karyawan?

Tentu yg bisa melengkapi kekurangan kita, misal dia bisa teknis/finance kita jago marketing dan sebaliknya, jangan cari yg sama keahliannya

17. Rata-rata usia berapa yang anda rekrut menjadi karyawan?

Mitra rata mulai 20an tahun

18. Apakah gaji karyawan anda sudah diatas upah minumum? Berapa rata-rata gaji mereka?

Sy tidak memiliki karyawan, startup dimulai dengan founder atau co founder, tergantung berapa org pendiri, biasanya pendiri itulah karyawannya. Sekali lagi mindset startup seminimal mungkin, kalau besar bukan lagi kategori startup tapi sudah corporate, namun banyak yg masih menggunakan istilah startup padahl valuasi sdh besar sekali, itu mereka gunakan supaya mereka bisa bergerak cepat/agile layaknya startup walau manajemen mereka gunakan manajemen corporate

19. Bagaimana tingkat pendidikan mereka sebelumnya? minimal D3

20. Menurut anda Apakah ada dampak terhadap pengurangan angka pengangguran dan pengaruh terhadap ekonomi daerah?

ada, dan sangat berdampak, karna membuka lapangan kerja

21. Apa rencana anda kedepannya?

Semoga startup bisa semakin besar dan bermanfaat bagi org banyak

22. Bisa di sebutkan organisasi atau instansi apa saja yang bekerjasama dengan Perawat.Id

Mou dengan 1.kampus uin alauddin makassar, mou dengan PPNI (persatuan perawat nasional indonesia) pamekasan madura (jawa timur)

23. Berapa jumlah mitra Perawat. Id dari tahun ketahun sejak tahun 2017, 2018,2019 dan 2020 pak?

Mitra perawat yg tergabung

2017 : 0

2018 : 30

2019 : 100

2020 : 300

TRANSKIP WAWANCARA (PARTISIPAN)

Narasumber : Pemuda startup
 Nama : Syahril Akbar
 Jenis kelamin : laki-laki
 Usia : 22 Tahun
 Jabatan : Founder Baruna Ocean

1. Bisa diceritakan masa-masa awal merintis startup? Mulai tahun berapa, apa yang menginspirasi anda?

Jadi, baruna ocean ini praktis kita september ini cukup satu tahun, kalau awal mula pembentukan, berawal dari sebuah keresahan, yang dimana berdasarkan data daripada kementerian kelautan pada saat itu Ibu Susi bahwasanya sampah di laut indonesia itu nomor dua terbanyak di dunia setelah cina. Ini salah satu PR nya kami mengapa baruna ocean hadir. Dan kedua adalah bagaimana banyaknay masyarakat pesisir yang termarjinalkan yang tak terberdayakan , apalagi setelah kami turun lapangan itu, kami melihat ada beberapa nelayan atau masyarakat pesisir khususnya di pulau lakkang itu sudah kehilangan mata pencahariannya sebagai nelayan karena lautnya, sungainya sudah terkotori oleh sampah ah makanya ini kenapa kami lahir dari sebuah permasalahan ini, mengenai kerusakan dari pada laut kita sendiri dan selanjutnya termrjinalkannya masyarakat pesisir. Kira-kira seperti itu pak singkatnya. Seebenarnya kita sudah berdiri 2018 cuman 2019 itu sudah sustainable mengenai aksi aksinya kami. Baru 2019 yang parktis sudah lancar 2018 masih ditahap research.

2. Startup anda bergerak pada bidang apa?

Jadi kita ada tiga program yang sebenarnya, kami adalah startup yang fokusnya bukan profit tapi sifatnya sosial kami menomorduakan yang namanya profit nomor satu kami adalah social, adapun tiga program dari baruna ocean itu adalah pertama clean up kedua recycling dan yang ketiga adalah edukasi jadi sistem dari startup kami bagaimana pemberdayaan masyarakat pesisir dalam konteks membersihkan pantai mampu memberikan nilai ekonomis bagi mereka, jadi secara fakta dan data sampah di makassar ini sangat banyak sekali terutama dipesisir tarulah di tiga titik kami di tanjung bayang, anging mamiri dan pulau lakkang itu kan ada partnership disana yang kita sebut dengan mitra itu dalam satu pekan dia bisa cleanup 100-140 kg sampah pelastik dalam satu pekan pak. Jadi kami edukasi bagaimana sistem penjualannya sistem daur ulangnya agar ampu memberikan nilai jual bagi sampah itu

karena banyak masyarakat pesisir yang sampahnya dibeli murah dulu itu sampahnya dibeli oleh industri daur ulang sampah atau beberapa startup juga dengan harga murah hanya 2.500/Kg, setelah kami edukasi ternyata sampah dalam satu kilo itu bisa dijual 7.000/Kg. jadi praktis kalau dia bisa menjual 100 Kg ke baruna itu dia bisa mendapat 700 ribu pak dalam sepekan itu untuk satu mitranya kami. Jadi dari sampah sendiri dia bisa menghasilkan. Itulah baruna hadir sebagai startup yang memudahkan penjualan mereka.

3. Bagaimana perkembangan usaha anda dari tahun ke tahun?

Jadi 2018 itu idenya itu muncul, kemudian 2019 kami mulai gencar untuk jalankan ini ide dan alhamdulillah selama kurang waktu 6 bulan ternyata banyak masyarakat yang suka, cuman selama pandemi ini kita slow down karena praktis selama 6 bulan itu kegiatan kami memang itu turun lapangan jadi kami masih menyesuaikan apakah ada metode baru dari turun lapangannya kami ke metode online, ini yang masih kami sesuaikan masih kita cari strategi yang tepat rencananya kemarin bulan agustus insyaAllah kita akan turun lapangan lagi ke masyarakat dan insyaAllah masyarakat pesisir bisa kembali menjual sampahnya lagi ke baruna ocean. Terus 2020 ini kita ada rencana launching apps pada saat ulang tahunnya kami pak 18 september jadi praktis saat ini kita masih manual melalui sosial media.

4. Apa tantangan terbesar menurut anda saat menjalankan bisnis ini?

Salah satu tantangan ialah bagaimana mengedukasi masyarakat pesisir karena masyarakat pesisir itu sebenarnya tidak butuh kebijakan apapun yang ada di kepala mereka bagaimana bisa dapat uang. Mereka juga kebanyakan masih buta aksara. Jadi kita mengedukasi mereka bagaimana caranya mensortir sampah terus mereka jual kepada baruna ocean dengan harga 7.000 kemudian kami menjualnya ke industri daur ulang plastik bisa sampai 8.000-10.000.

5. Apa ada peran pemerintah setempat dalam bisnis anda?

Praktis kalau regulasi memang adasih cuman pengeksekusiannya masih kurang matang contoh saja kalau kita lihat dari program itukan ada mobil sampah yang masuk ke lorong lorong pak toh itu praktis di daerah pesisir tidak ada yang masuk.

6. Bagaimana Cara anda mengembangkan bisnis ini?

Jadi kemarin itu saya sudah mentoring sudah pitcup dengan beberapa petinggi-petinggi startup di telkom jadi salah satu rencana kami 1-3 tahun bagaimana seluruh pantai di makassar itu berbasis recycle jadi kita harus akui bahwa indonesia adalah negara maritim yang mana fundamental ekonominya itu ada di masyarakat pesisir. Jadi pendapatan

kelautannya. Jadi kalau laut kita kotor itu otomatis menurunkan angka pariwisata. Jadikita ingin panatai-paintai itu berbasis recycle dan itu dimotori oleh baruna.

7. Dengan siapa saja anda telah melakukan kerja sama?

Kalau kolaborasi itu kita hanya dari segi komunitas seperti dari sahabat bumi ada yayasan konservasi laut, kalau instansi kami kemarin kita akan membangun kerja sama dengan PT. Mallsampah Indonesia salah satu startup juga yang titik fokusnya juga daur ulang sampah tapi itu di darat kalau baruna ocean di laut.

8. Berapa omzet dan profit anda dalam sebulan?

Jadi untuk saat ini rata-rata baru 4-5 juta per bulan

9. Bagaimana perkembangan penghasilan anda dari tahun ketahun?

Karena dari sisi profit baru mendapatkan dalam 6 bulan ini jadi dibulan pertama belum ada profit, kedua langsung dapat 5 juta, ketiga 6 jutaan, ke empat 3 jutaan, kelima 4 jutaan, ke lima 4 jutaan sangat menurun karena masa pandemi pak.

10. Sudah berapa jumlah karyawannya/mitra? Dari tahun ketahun apakah ada peningkatan jumlah karyawan? Kalau tim ada 6 orang.

11. Apa pekerjaan karyawan/mitra anda sebelum bergabung dengan startup anda? Yang sudah pernah bekerja sebelumnya itu dua orang tapi resign dan selebihnya mahasiswa semester akhir. Praktis seenarnya teman temankuji memang sebenarnya. Kalau mitra kami sebelumnya yang masyarakat pesisir itu nelayan yang berada ditanjung bayang itu sama anging mamiri itu dia punya penyewaan pondok-pondok.

12. Apakah ada kriteria tersendiri dalam merekrut karyawan/mitra pak? Yah kita lihat latar belakangnya yang memang memiliki jiwa sosial, sering turun kelapangan untuk melakukan kegiatan kegiatan sosial.

13. Rata-rata usia berapa yang bapak rekrut menjadi karyawan/mitra?

Yang paling tua itu sebenarnya 23 tahun rata-rata itu di 22 tahun bahkan ada 20 tahun.

14. Apakah gaji karyawan anda sudah diatas upah minumum? Berapa rata-rata gaji mereka? Kalau gaji praktis kita menggaji pak. Baru 500 ribu pak karena kita baru tumbuh.

15. Apa rencana anda kedepannya?

Insyallah rencana 5 tahun kedepannya bagaimana seluruh pantai di indonesia itu berbasis daur ulang sampah berbasis ekonomi.

Lampiran 2. Memo Penelitian Peran Pemuda *Startup* Terhadap Perekonomian Daerah Kota Makassar

No.	KATEGORI	MEMO
1.	Daya Kreatifitas	Beberapa <i>Startup</i> menjadi platform bagi usaha dan pekerja yang sebelumnya telah ada namun dirintis dengan memanfaatkan teknologi informasi. Beberapa <i>startup</i> lahir dari kegelisahan terhadap permasalahan pribadi dan sosial
2.	Lapangan Kerja	Rata-rata Bisnis <i>startup</i> dikelola oleh sejumlah orang namun <i>startup on demand service</i> berbasis <i>sociopreneur</i> mampu mempekerjakan masyarakat hingga ratusan pekerja sebagai mitra Tim yang dibentuk oleh <i>startup</i> berasal dari kenalan atau teman.
3.	Kolaborasi	Kolaborasi adalah cara untuk mempercepat tumbuhnya sebuah usaha
4.	Penghasilan/kesejahteraan	Masyarakat yang menjadi mitra pada sebuah <i>startup</i> khususnya yang bergerak dalam pemberdayaan masyarakat mendapatkan penghasilan yang lebih banyak dari sebelumnya terutama pada kalangan masyarakat prasejahtera dengan tingkat pendidikan yang rendah
5.	Simbiosis Mutualisme	Jenis <i>Startup on demand service</i> berbasis <i>sociopreneur</i> tidak hanya menghasilkan profit bagi perusahaannya namun juga memberikan dampak positif bagi penghasilan masyarakat.
6.	Peluang kerja	<i>Startup on demand service</i> berbasis <i>sociopreneur</i> tidak hanya mempekerjakan masyarakat yang berpendidikan tinggi namun juga dapat mempekerjakan masyarakat yang berlatar belakang pendidikan rendah Perkembangan teknologi mampu dimanfaatkan oleh anak muda dalam membuka lapangan pekerjaan.
7.	Fleksibilitas	Membangun <i>starup</i> digital tidak lagi dibatasi oleh ruang dan waktu namun segala sesuatunya bisa dilakukan kapanpun hingga mampu merambah ke berbagai daerah lainnya.

Lampiran 3. Surat Izin Meneliti



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
SEKOLAH PASCASARJANA

Jalan Perintis Kemerdekaan km. 10 Makassar 9045
Telp. : (0411) 585034, 585036 Fax. : (0411) 585868
E-mail : info@pascas.unhas.ac.id http://pascas.unhas.ac.id

Nomor : 2931/UN4.20.1/PT.01.04/2020 13 Juli 2020
Perihal : Permintaan Izin Penelitian

Yth. Pemuda Start Up Makassar

Kota Makassar

Dengan hormat disampaikan bahwa mahasiswa Sekolah Pascasarjana Universitas Hasanuddin yang tersebut dibawah ini :

Nama : **Ahmad Dahlan**
Nomor Pokok : P022181035
Program Pendidikan : Magister (S2)
Program Studi : Perencanaan dan Pengembangan Wilayah

Bermaksud melakukan penelitian dalam rangka persiapan penulisan tesis terkait dengan judul **"Peran pemuda startup dalam mendorong ekonomi daerah kota makassar"**.

Sehubungan dengan hal tersebut, mohon kiranya yang bersangkutan diberikan izin untuk melakukan penelitian di instansi yang Bapak/Ibu pimpin.

Atas perkenan dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

P.a.n. Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik,
Riset dan Publikasi Ilmiah

Prof. Dr. Ir. A. Saad Arif, M.P.
NID. 3071988121001

Tembusan :
1. Dekan SPs Unhas "Sebagai Laporan"
2. Mahasiswa yang bersangkutan
3. Peringgal

