

Pengembangan Startup Inmotioon Dengan Menggunakan Metode Javelin Board Dan Lean Startup

I Wayan Yudha Pratama¹, I Gede Juliana Eka Putra², Tiawan³

^{1,2,3}Program Studi Sistem Informasi, STMIK Primakara

¹yudha21pratama06@gmail.com, ²gedejep@primakara.ac.id, ³tiawan@primakara.ac.id

ABSTRAK. INMOTIOON merupakan salah satu startup yang bergerak di bidang jasa pembuatan undangan digital berbasis website dan undangan cetak. Saat ini, startup INMOTIOON mengalami penurunan penjualan, untuk meningkatkan pendapatan startup INMOTIOON melakukan pengembangan produk. Pengembangan ini menggunakan tools Javelin Board dan metode Lean Startup. Metode Javelin Board pada penelitian ini digunakan untuk validasi terhadap asumsi terhadap 10 informan dengan kriteria sukses yaitu 70%, dan didapatkan hasil untuk permasalahan susah dalam mencari jasa undangan yaitu sebanyak 10 dari 10 orang (100%) dari hasil wawancara menyatakan masalah ini valid sehingga dilanjutkan tahap validasi, namun dalam spesifikasi konsumen yang kedua yaitu untuk upacara manusia yadnya (3 bulanan) diperoleh hasil 2 dari 10 (20%) orang sehingga riskiest assumption ini tidak valid dan tidak dilanjutkan ke tahap pengembangan fitur selanjutnya di Startup INMOTIOON. Metode lean startup digunakan untuk pengembangan produk. Dengan tingkat usability website startup INMOTIOON telah diterima dengan baik yang dibuktikan dari nilai yang diberikan responden yaitu 82 dari skala 1 sampai dengan 100. Website startup INMOTIOON mendapatkan kategori yang dapat diterima yang dibuktikan dari tingkat penerimaan (acceptability) termasuk dapat diterima (acceptable). Website startup INMOTIOON merupakan website yang dikategorikan excellent bagi penggunaannya sesuai dengan nilai adjective rating yang diterima.

Kata Kunci: *Pengembangan startup, javelin board, lean startup, INMOTIOON*

ABSTRACT. INMOTIOON is one of the startups engaged in web-based digital invitation-making services and printed invitations. Currently, INMOTIOON startup is experiencing a decline in sales, to increase revenue, INMOTIOON startup conducts product development. This development uses the Javelin Board tools and the Lean Startup method. The Javelin Board method in this study was used to validate the assumptions of 10 informants with a success criterion of 70% and get results for difficult problems in finding invitation services, namely 10 out of 10 people (100%) from interviews stating that this problem is valid. validation, but in the second consumer specification, namely for the manusia yadnya ceremony (3 months) the result is 2 out of 10 (20%) so the riskiest assumption is invalid and is not continued to the next feature development stage at Startup INMOTIOON. The lean startup method is used for product development. With the level of usefulness of the INMOTIOON startup website, it has been well received as evidenced by the score given by the respondents, which is 82 on a scale of 1 to 100. The INMOTIOON startup website gets an acceptable category which is indicated by the level of acceptance, including acceptable. The startup website INMOTIOON is a website that is categorized as very good for its users according to the value of the adjective rating received.

Keywords: *Startup development, javelin board, lean startup, INMOTIOON*

PENDAHULUAN

Pandemi Covid-19 memberikan dampak yang cukup signifikan terhadap kondisi perekonomian di kalangan masyarakat. Hal tersebut disebabkan oleh banyaknya pelaku usaha yang mengalami penurunan pendapatan, sehingga banyak usaha yang terpaksa tutup (Sihaloho 2020). Hal ini mendesak masyarakat bertransformasi dengan berinovasi melalui kecanggihan teknologi untuk mempertahankan dan memulai bisnis kembali. Dengan begitu, dapat memanfaatkan momentum pandemi sebagai peluang untuk mengembangkan *startup*. *Startup* Indonesia memang berkembang pesat dengan adanya 5 *Unicorn* Startup di Indonesia (Tiawan, Made Artana 2022).

Startup merupakan suatu perusahaan rintisan yang dibentuk serta dalam proses menentukan bisnis model yang tepat. Tidak hanya itu, *startup* juga hendak terus berkembang serta diproyeksikan selaku perusahaan yang memiliki tujuan mendapatkan profit yang besar sementara (Hardiansyah and Tricahyono 2019).

Dalam menjalankan *startup*, pelaku *startup* dituntut untuk melaksanakan pengembangan produk dengan cepat, serta efisien mungkin. Pengembangan produk atau *Product Process Development* pastinya akan berfokus pada kebutuhan pengguna ataupun konsumen. Kasus yang kerap dialami pengusaha pendatang baru (*startup*) dalam *product process development* merupakan kesulitan melakukan pengembangan sesuai dengan kemauan pengguna, anggaran pengembangan yang tidak efisien serta efektif, serta minimnya perencanaan strategis yang terstruktur.

Startup INMOTIOON beralamat di Br. Ubud Ds. Getasan Kec. Petang, Kab. Badung, Prov. Bali merupakan sebuah pelayanan jasa bergerak pada bidang pembuatan undangan. Peluang bagi berkembangnya *startup* INMOTIOON didukung oleh adanya kebutuhan seluruh masyarakat yang menjadi sasaran pasarnya. Saat ini, *startup* INMOTIOON sedang mengembangkan produk melalui undangan digital berbasis website. Pada pengembangan produk melalui website, *startup* INMOTIOON mempunyai fitur dan desain yang beragam untuk mempermudah dalam mengakses web INMOTIOON. Namun, tim *startup* INMOTIOON menginginkan pengembangan produk secara matang. Pengembangan dilakukan dengan beberapa asumsi yaitu penambahan jenis undangan otonan (3 bulanan), jenis undangan mepandes (potong gigi), dan menambahkan beberapa fitur. Sehingga diperlukan adanya validasi ide berdasarkan asumsi yang ada dalam pengembangan *startup* INMOTIOON. Ada berbagai macam metode yang digunakan oleh para *startup* dalam memvalidasi ide pengembangan sampai melakukan pengembangan salah satu *tools* yang sering digunakan dalam pengembangan *startup* adalah *Javelin Board* dan *Lean Startup*.

Javelin Board merupakan sebuah *tools/framework* untuk melaksanakan validasi ide melalui sebuah eksperimen(Sakti 2020). *Javelin Board* sering digunakan para pengembang *startup* dalam memvalidasi ide berdasarkan keinginan pengguna atau (*User-Centered Design*)(Widyono, Hendrakusma, and Akbar 2019). *Lean startup* adalah metode meminimalisir risiko kegagalan dalam mengembangkan produk, paling utama dengan metode mengandalkan literasi (Pengulangan langkah) merupakan peluncuran produk ke pasar yang dituju bertujuan untuk mendapatkan *feedback* yang bagus sesuai keinginan pasar dilakukan dengan sesering dan secepat mungkin (Amran, Dewobroto, and Guntoro 2020). Dalam metode *Javelin Board* serta *Lean Startup* lebih menitikberatkan dalam proses pembangunan bisnis bermula dari sebuah produk, validasi ide, perencanaan pembangunan, strategi pengembangan, validasi pasar, hingga berakhir pada peluncuran produk inovatif.

Berdasarkan permasalahan tersebut, maka Penulis melakukan penelitian yang berjudul **“Pengembangan Startup INMOTIOON Dengan Menggunakan Metode Javelin Board Dan Lean Startup”**. Penelitian ini diharapkan dapat membantu dalam pengembangan *startup* INMOTIOON.

METODE

Instrumen Penelitian

Dalam penelitian ini, cara yang dilakukan peneliti untuk mengumpulkan data – data yaitu sebagai berikut:

1. Wawancara

Metode wawancara digunakan pada tahap *Javelin Board*. Wawancara dilakukan dengan wawancara tidak terstruktur. Dimana pertanyaannya terbuka, tergantung pada pemahaman peneliti dan data yang diperoleh pada saat wawancara. Tujuan dari wawancara yang dilakukan adalah untuk memvalidasi hipotesis yang diuji pada *Javelin Board*.

2. Kuesioner

Kuesioner dilakukan pada tahap *measure* dimana proses dari *measure* ini adalah menguji atau memvalidasi *prototype* yang sudah dibuat pada proses *build*. Kuesioner akan disebar oleh peneliti kepada calon pengguna atau responden. Kuesioner yang disebar menggunakan metode *kuesioner tertutup*.

Studi Literatur

Pada tahapan ini peneliti mengumpulkan data dari berbagai referensi berupa buku dan jurnal yang memiliki topik relevan dengan penelitian. Jenis studi literatur yang digunakan mencakup publikasi nasional dan internasional.

Jenis Data

Jenis data yang dipergunakan dalam penelitian adalah data kuantitatif dan kualitatif dimana data kualitatif adalah data naratif dan deskriptif. Kuantitatif data berupa angka. Data kualitatif diperoleh dari hasil wawancara sedangkan data kuantitatif diperoleh dari *kuesioner*. *Kuesioner* dilakukan kepada calon *customer* dan *customer* yang sudah pernah menggunakan jasa dari INMOTIOON, dengan hasil *kuesioner* peneliti akan menyimpulkan bahwa *website* INMOTIOON telah tervalidasi.

Objek Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di *Startup* INMOTIOON yang beralamat di di Br. Ubud Ds. Getasan Kec. Petang, Kab. Badung. Waktu penelitian dimulai dari bulan September 2021.

Alur Penelitian

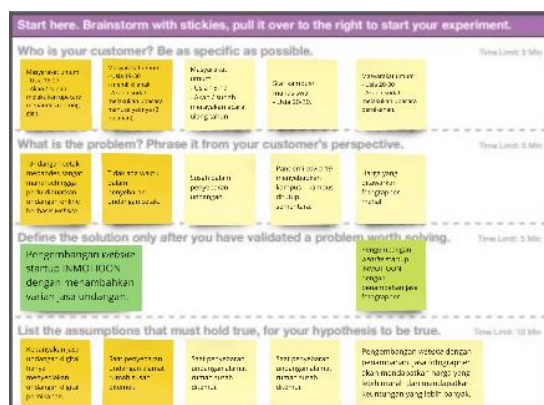
Alur penelitian yang dilakukan pada penelitian ini sebagai berikut :

- 1) Analisis permasalahan yaitu menganalisis permasalahan yang muncul di INMOTIOON dan solusi apa yang dapat diberikan untuk mengatasi permasalahan tersebut. Penulis menjelaskan pada BAB I Pendahuluan penelitian ini.
- 2) Tahap *studi literatur* dilakukan untuk membantu dalam memecahkan masalah yang ditemukan dalam penelitian. Penulis mencari landasan teori yang mendukung dan akan digunakan dalam penelitian dari sejumlah tesis, buku, jurnal ilmiah dan artikel ilmiah.
- 3) Setelah melakukan *studi literatur*, penulis melakukan pengumpulan data dengan melakukan wawancara kepada calon *customer* dan *customer* yang sudah pernah menggunakan *startup* INMOTIOON. tahap awal pengumpulan data dilakukan dengan tim untuk menentukan ide dan solusi yang akan di validasi pada metode *javelin board* dan *Lean Startup*.
- 4) Implementasi Pengembangan, pada tahap ini MVP yang sudah diperoleh diimplementasikan ke sistem yang sudah ada pada startup INMOTIOON.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penerapan Metode Javelin Board

Dalam mempermudah merumuskan ide dan implementasi MVP, pada tahap pertama pengembangan *website* dilakukan diskusi dengan tim INMOTIOON yang berjumlah 5 orang dimana, semua tim diberikan kesempatan yang sama dalam menentukan *customer*, *problem*, *solution*, dan *riskiest assumption* sesuai dengan kemampuan masing – masing dan permasalahan yang sering dilihat atau ditemui selama menjalankan startup INMOTIOON. Berikut dijabarkan hasil diskusi tim startup INMOTIOON pada bagian **brainstorming area**.



Gambar 1. Javelin board - brainstorming area

A. Customer

Langkah pertama yang dilakukan adalah menentukan siapa calon konsumen dari produk. Dalam menentukan *customer* pada *javelin board* peneliti melakukan langkah-langkah berikut:

1. Masing – masing anggota tim menentukan pelanggan
2. Setiap anggota tim menuliskan satu pelanggan (5 menit)

Berikut diperoleh 5 hasil dari penentuan *customer*.

1. Masyarakat umum , usia 17 – 27 tahun, akan atau sudah melakukan upacara mepandes (potong gigi)
2. Masyarakat umum 19 – 30 tahun, memiliki anak, akan atau sudah melakukan upacara manusa yadnya (tiga bulanan)
3. Masyarakat umum 15 – 19 tahun, akan atau sudah merayakan acara ulang tahun
4. Staff kampus/ mahasiswa, usia 20 – 30 tahun
5. Masyarakat umum 20 – 30, akan atau sudah melakukan upacara pernikahan.

B. Problem

Langkah kedua adalah mengidentifikasi masalah yang ingin dipecahkan. Setiap anggota tim memiliki kesempatan yang sama menuliskan satu masalah (5 menit). Berikut didapatkan 3 permasalahan dari hasil diskusi anggota tim INMOTIOON diantaranya:

1. Undangan cetak mepandes sangat mahal sehingga perlu dibuatkan undangan online berbasis website.
2. Tidak memiliki waktu dalam penyebaran undangan cetak.

3. Susah dalam penyebaran undangan.
4. Pandemi covid 19 menyebabkan kampus – kampus ditutup sementara.
5. Harga yang ditawarkan photographer mahal.

C. Solution

Setelah menentukan problem Langkah ketiga menentukan solusi dari masing – masing permasalahan yang ada pada tahap dua. Berikut dijabarkan solution dari permasalahan diatas berdasarkan diskusi masing – masing anggota tim.

1. Pengembangan website startup INMOTIOON menambahkan varian jasa undangan.
2. Pengembangan website startup INMOTIOON penambahan jasa photographer.

D. Riskiest assumption

Tahapan keempat semua anggota tim membuat sebuah asumsi yang benar atas masalah yang telah diidentifikasi berdasarkan pengalaman tim dan melihat kondisi sekitar. Asumsi yang benar akan menjadi pendukung apakah ide yang akan dikembangkan juga benar. Berikut dijabarkan hasil dari *riskiest assumption*.

1. Kebanyakan jasa undangan digital hanya menyediakan undangan digital pernikahan.
2. Saat penyebaran undangan alamat rumah susah ditemui.
3. Pengembangan website dengan penambahan jasa photographer akan mendapatkan harga yang lebih murah dengan mendapatkan keuntungan yang lebih banyak.

Proses selanjutnya dalam metode *javelin board* adalah dari sisi kanan atau **Execute Area**. Pada bagian *Experiment* dipilih permasalahan yang paling bisa dikembangkan dalam waktu cepat dan minim biaya dan bisa mendatangkan *income* tambahan. Berdasarkan hasil diskusi dengan anggota tim INMOTIOON didapatkan dua hipotesis pengembangan yang akan diuji menggunakan *javelin board* antara lain :

1. Pengembangan website dengan penambahan fitur undangan digital mepandes (potong gigi).
2. Pengembangan website dengan penambahan fitur undangan digital upacara 3 bulanan.

Experiments	1	2	3	4	5
Customer	Masyarakat umum usia 15-27 akan lebih menyukai undangan digital mepandes (potong gigi).	Masyarakat umum usia 19-30 akan lebih menyukai undangan digital upacara 3 bulanan.			
Problem	Undangan cetak merupakan sumber masalah sehingga perlu di lakukan alternatif online berbasis digital.	Tidak ada rumah dalam pelaksanaan undangan cetak.			
Solution	Pengembangan website startup INMOTIOON dengan menambahkan varian jasa undangan.				
Riskiest Assumption	Kebanyakan jasa undangan digital hanya menyediakan undangan digital pernikahan.	Saat penyebaran undangan digital rumah susah ditemui.			
Method & Success Criterion	Wawancara 7/10	Wawancara 7/10			

Gambar 2. Javelin Board – Experiment

Pada gambar diatas hasil yang didapatkan yaitu untuk spesifikasi konsumen dibedakan menjadi 2 masyarakat umum rentang usia 15-27 dengan kegiatan akan/sudah melakukan upacara mepandes (potong gigi) dan masyarakat umum rentang usia 19-30 yang memiliki anak dan akan/sudah melakukan upacara manusia yadnya (3 bulanan kelahiran). Serta permasalahan dalam setiap kategori spesifikasi konsumen dan juga bagaimana solusi yang ditawarkan serta *riskiest assumption* yang ada.

E. Method & success criterion

Metode pengujian yang digunakan pada penelitian ini adalah *interview*. Metode *interview* dilakukan kepada 5 responden yang sudah menggunakan jasa INMOTIOON dan 5 responden yang belum menggunakan jasa INMOTIOON. Kriteria sukses dalam melakukan validasi ide adalah 70% dari responden menyatakan setuju dan menunjukkan minatnya dengan ide yang disampaikan pada saat wawancara. penulis melakukan *interview* melalui *google meet* dan chat *whatsapp* untuk mendapatkan *feedback* atas *User Experiment* bersama startup INMOTIOON.

Tahap selanjutnya yaitu menentukan *Get Out of the Building* yang terdiri dari *Result & Decision* dan *Learning* pada gambar 3.

GET OUT OF THE BUILDING!					
Result & Decision	10/10 Mengatakan masalah ini valid <i>Riskiest Assumption</i> ini valid, lanjutkan validasi.	2/10 Mengatakan masalah ini tidak valid <i>Riskiest Assumption</i> ini tidak valid.			
	Dalam pembuatan undangan mepandes akan ada banyak orang di dalamnya otomatis jika menggunakan undangan cetak akan memerlukan biaya yang besar karena masing - masing orang memiliki undangan tersendiri.	Dalam melakukan prosesi 3 bulanan tidak semua orang di undang, yang datang hanya keluarga dekat saja.			
Learning					

Gambar 3. Javelin Board – Get Out of the Building

F. Result & Decision

Berdasarkan hasil validasi yang dilakukan pada bagian *Result* dan *Decision* didapatkan bahwa 10/10 artinya 10 dari 10 orang mengatakan masalah susah dalam mencari jasa undangan mepandes/potong gigi pada *Riskiest Assumption* menjadi valid. Sedangkan untuk permasalahan kedua tidak ada waktu dalam penyebaran undangan cetak pada upacara manusia yadnya didapatkan hasil 2/10 artinya hanya 2 orang yang setuju sehingga masalah ini tidak menjadi valid. dengan hasil tersebut yang dapat dilanjutkan ke tahap pengembangan selanjutnya adalah undangan mepandes/potong gigi sehingga menjadi salah satu fitur tambahan dalam startup INMOTIOON.

G. Learning

Didapatkan hasil yang ditemukan dalam melakukan wawancara pada permasalahan pertama dinyatakan valid karena dalam pembuatan undangan mepandes akan ada banyak orang di dalamnya, jika menggunakan undangan cetak akan memerlukan biaya yang besar karena masing - masing orang memiliki undangan tersendiri. Sedangkan permasalahan kedua dinyatakan tidak valid karena dalam melakukan prosesi 3 bulanan tidak semua orang diundang yang datang hanya keluarga dekat saja. Sehingga yang dapat dilanjutkan ke tahap pengembangan selanjutnya yaitu kegiatan jasa undangan mepandes atau potong gigi yang akan menjadi salah satu fitur tambahan dalam startup INMOTIOON.

Dalam tahap *Validated Learning* ini, akan membuat produk pertama kali produk yang dibuat berupa *Minimum Viable Product* (“MVP”). MVP adalah produk dalam bentuk minimal yang hanya memiliki fitur-fitur inti untuk menguji lebih lanjut ide-ide mengenai fitur produk yang ada.

Javelin		Experiment Board				
What's the business problem you're trying to solve? What's the riskiest assumption you're making? What is the problem? Please fill in your business's problem. What is the solution? Please fill in your business's solution. What is the hypothesis? Please fill in your business's hypothesis. What is the experiment? Please fill in your business's experiment. What is the result? Please fill in your business's result. What is the learning? Please fill in your business's learning.		Experiments	1	2	3	4
What is the business problem you're trying to solve? What's the riskiest assumption you're making? What is the problem? Please fill in your business's problem. What is the solution? Please fill in your business's solution. What is the hypothesis? Please fill in your business's hypothesis. What is the experiment? Please fill in your business's experiment. What is the result? Please fill in your business's result. What is the learning? Please fill in your business's learning.		Customer				
What is the business problem you're trying to solve? What's the riskiest assumption you're making? What is the problem? Please fill in your business's problem. What is the solution? Please fill in your business's solution. What is the hypothesis? Please fill in your business's hypothesis. What is the experiment? Please fill in your business's experiment. What is the result? Please fill in your business's result. What is the learning? Please fill in your business's learning.		Problem				
What is the business problem you're trying to solve? What's the riskiest assumption you're making? What is the problem? Please fill in your business's problem. What is the solution? Please fill in your business's solution. What is the hypothesis? Please fill in your business's hypothesis. What is the experiment? Please fill in your business's experiment. What is the result? Please fill in your business's result. What is the learning? Please fill in your business's learning.		Solution				
What is the business problem you're trying to solve? What's the riskiest assumption you're making? What is the problem? Please fill in your business's problem. What is the solution? Please fill in your business's solution. What is the hypothesis? Please fill in your business's hypothesis. What is the experiment? Please fill in your business's experiment. What is the result? Please fill in your business's result. What is the learning? Please fill in your business's learning.		Method & Experiment				
What is the business problem you're trying to solve? What's the riskiest assumption you're making? What is the problem? Please fill in your business's problem. What is the solution? Please fill in your business's solution. What is the hypothesis? Please fill in your business's hypothesis. What is the experiment? Please fill in your business's experiment. What is the result? Please fill in your business's result. What is the learning? Please fill in your business's learning.		Result & Decision				
What is the business problem you're trying to solve? What's the riskiest assumption you're making? What is the problem? Please fill in your business's problem. What is the solution? Please fill in your business's solution. What is the hypothesis? Please fill in your business's hypothesis. What is the experiment? Please fill in your business's experiment. What is the result? Please fill in your business's result. What is the learning? Please fill in your business's learning.		Learning				

Gambar 4. Javelin Board

Berdasarkan penerapan atau penggunaan metode *Javelin Board* untuk validasi produk dalam Startup. Kesimpulan yang didapat dari gambar 4.5 yaitu Metode *Javelin Board* dapat membantu melakukan validasi terhadap 10 informan dengan kriteria sukses yaitu 70%, dan didapatkan hasil untuk permasalahan susah dalam mencari jasa undangan yaitu sebanyak 10 dari 10 Orang (100%) dari hasil wawancara menyatakan masalah ini valid sehingga dilanjutkan tahap validasi, namun dalam spesifikasi konsumen yang kedua yaitu untuk upacara manusa yadnya diperoleh hasil 2 dari 10 (20%) orang sehingga *riskiest assumption* ini tidak valid dan tidak dilanjutkan ke tahap pengembangan selanjutnya di Startup INMOTIOON.

Penerapan Metode Lean Startup

A. Build

Pada tahap *build* ini dilakukan proses pembuatan *minimum viable product* (MVP), dari hasil pengujian *javelin board* berikut dibuat MVP pengembangan *website* startup INMOTIOON dimana dalam pembuatan MVP ada beberapa fitur tambahan dan ada beberapa perubahan produk

Tahapan MVP yang sudah di buat selanjutnya akan diuji pada tahap *measure* dimana hasil dari tahap *measure* akan menentukan apakah produk yang dikembangkan layak untuk diimplementasikan ke *website* startup INMOTIOON.

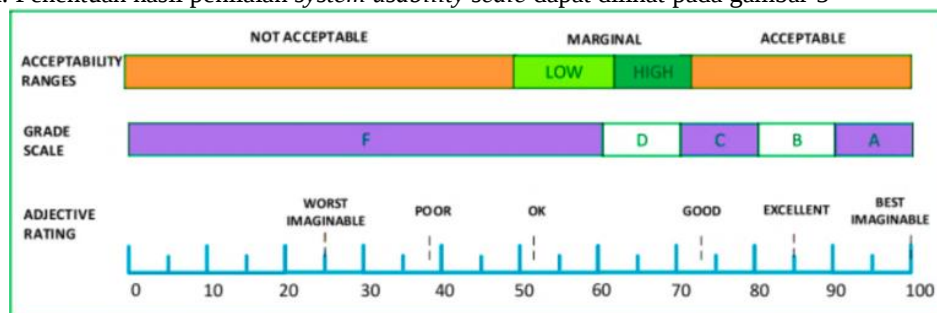
B. Measure

Pada tahapan ini menggunakan metode *System Usability Scale* (SUS). Dengan cara mengisi kuesioner yang telah disebarkan menggunakan 10 orang responden yang dimana terdiri dari 5 orang yang sudah pernah menggunakan jasa INMOTIOON dan 5 orang yang belum pernah menggunakan jasa INMOTIOON, dimana digolongkan lagi berdasarkan rentan usia 15 – 27 tahun.

Tabel 1. Hasil Perhitungan Kuisiomer SUS

NILAI RESPONDEN										JUMLAH	NILAI
Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Q8	Q9	Q10		(Jumlah x 2.5)
3	3	4	4	4	4	4	3	3	2	34	85
3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	29	73
3	3	4	3	3	3	3	4	4	3	33	83
4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	32	80
2	4	3	4	3	3	3	4	4	3	33	83
3	4	4	4	3	3	4	4	2	2	33	83
4	4	4	1	4	4	4	4	4	2	35	88
3	3	3	4	4	3	3	4	3	3	33	83
3	3	4	4	4	4	4	3	3	2	34	85
3	3	4	3	3	3	3	4	4	3	33	83
SKOR RATA-RATA NILAI SUS											82

Hasil pada rumus SUS mendapatkan hasil senilai 823 selanjutnya hasil tersebut akan dibagi 10, untuk mendapatkan nilai rata-rata. Setelah itu nilai yang sudah dibagi pada perhitungan tersebut diperoleh skor rata-rata nilai SUS senilai 82. Selanjutnya, menentukan *grade prototype* yang dibuat apakah dapat diterima oleh pengguna atau tidak. Untuk melihat sejauh mana pandangan pengguna pada *prototype*, yang telah peneliti buat di tahap sebelumnya. Penentuan hasil penilaian *system usability scale* dapat dilihat pada gambar 5



Gambar 5. Hasil Penilaian

Skor rata-rata nilai SUS pada website INMOTIOON senilai 82 dikategorikan ke *adjective rating excellent*. Sedangkan *grade scale* tergolong kategori B dan dengan tingkat penerimaan (*acceptability*) termasuk dapat diterima (*acceptable*).

C. Learn

Pengujian *prototype* dilakukan kepada 10 responden yang telah menggunakan jasa dan calon pengguna jasa *startup* INMOTIOON. Dalam pengujian ini, metode yang digunakan adalah metode *system usability scale*. Metode *system usability scale* Hasil tabel data pengujian dengan menggunakan SUS dapat dilihat pada tabel 2 sebagai berikut:

Tabel 2. Hasil Skor Responden SUS

N O	REPONDE N	USI A	JENIS KELAMI N	NILAI RESPONDEN									
				Q 1	Q 2	Q 3	Q 4	Q 5	Q 6	Q 7	Q 8	Q 9	Q1 0
1	R1	21	Laki-Laki	4	2	5	1	5	1	5	2	4	3
2	R2	21	Perempua n	4	2	4	2	4	2	4	2	4	3
3	R3	20	Laki-Laki	4	2	5	2	4	2	4	1	5	2
4	R4	26	Laki-Laki	5	1	4	2	4	2	4	2	4	2
5	R5	24	Laki-Laki	3	1	4	1	4	2	4	1	5	2
6	R6	21	Perempua n	4	1	5	1	4	2	5	1	3	3
7	R7	22	Perempua n	5	1	5	4	5	1	5	1	5	3
8	R8	16	Laki-Laki	4	2	4	1	5	2	4	1	4	2
9	R9	20	Perempua n	4	2	5	1	5	1	5	2	4	3
10	R10	20	Laki-Laki	4	2	5	2	4	2	4	1	5	2

Dalam metode SUS ini kuesioner yang ada selalu bersaling, dimana kuesioner ganjil bernada positif dan genap bernada negatif. Pengujian yang dilakukan peneliti dapat dilihat bahwa responden setuju ingin lebih sering menggunakan *website* startup INMOTIOON yang telah dibuat, hal ini dapat dibuktikan dengan 70% responden menyatakan setuju, 20% menyatakan sangat setuju dan 10% menyatakan netral untuk penggunaan jasa startup INMOTIOON pada kegiatan selanjutnya. Dari hasil penyebaran kuisiioner terhadap 10 responden di dapatkan bahwa:

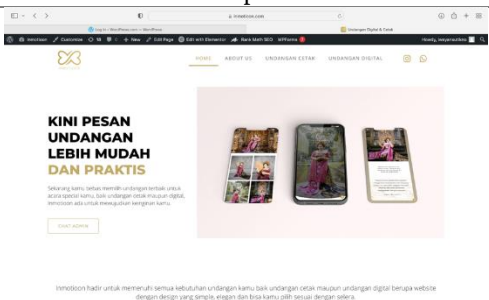
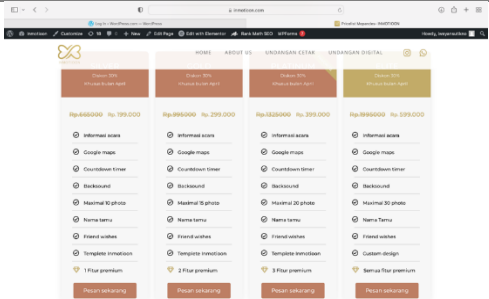
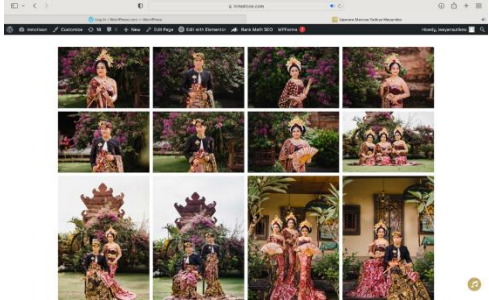
- 1) Responden menilai *website* startup INMOTIOON tidak rumit digunakan, 60% menyatakan tidak setuju *website* rumit digunakan, 40% atau 4 responden sangat tidak setuju menyatakan *website* rumit digunakan.
- 2) Responden menyatakan *website* mudah digunakan, 60% menyatakan sangat setuju *website* mudah, 40% sangat setuju menyatakan *website* mudah digunakan.
- 3) Responden menilai sangat tidak setuju dalam menggunakan *website* startup INMOTIOON memerlukan bantuan orang lain, 50% menyatakan sangat tidak setuju. 40% menyatakan tidak setuju, dan 10% menyatakan setuju membutuhkan bantuan orang lain.
- 4) Responden merasa fitur-fitur *website* terintegrasi dengan baik, 60% menyatakan setuju, 40% menyatakan sangat setuju.
- 5) Responden menilai tidak setuju bahwa ada banyak hal yang tidak konsisten atau tidak serasi pada *website*, 70% menyatakan tidak setuju dan 30% menyatakan sangat tidak setuju.
- 6) Responden menilai setuju kebanyakan orang akan dengan cepat memahami menggunakan *website* startup INMOTIOON, 60% menyatakan setuju dan 40% menyatakan sangat setuju.
- 7) Responden menilai sangat tidak setuju *website* membingungkan, 50% menyatakan sangat tidak setuju dan 50% menyatakan tidak setuju.
- 8) Responden menilai setuju tidak terdapat hambatan dalam menggunakan *website* startup INMOTIOON, 50% menyatakan setuju, 40% menyatakan sangat setuju, 10% menyatakan netral, dan 10% menyatakan sangat tidak setuju
- 9) Responden menilai tidak setuju dalam membiasakan diri terlebih dahulu sebelum menggunakan *website*, 50% menyatakan netral dan 50% menyatakan tidak setuju.

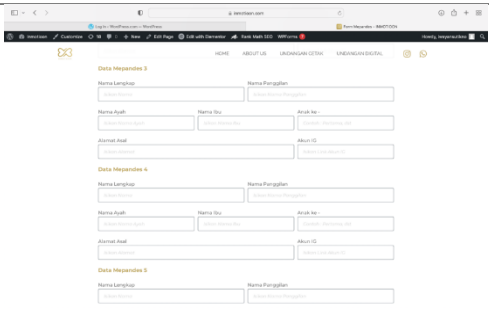
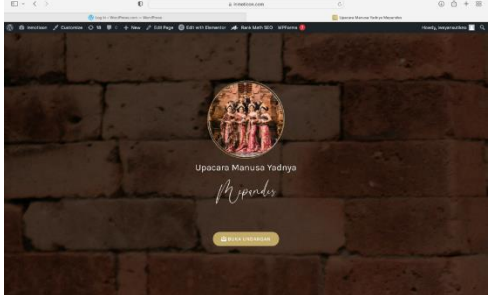
Dari data hasil kuesioner menggunakan metode *system usability scale* (SUS). Berdasarkan dari analisis diatas dengan beberapa kuesioner yang diberikan kepada responden. Dapat disimpulkan dari segi penggunaan dan fungsi website startup INMOTIOON mampu digunakan dengan mudah, cepat dipahami, dan terintegrasi dengan baik, sehingga mendapat nilai 8,2 mendapat *grade scale* B sehingga sudah dapat dipastikan layak untuk diimplementasikan pada *website*.

Implementasi Pengembangan

Implementasi pengembangan yang dilakukan pada startup INMOTIOON sesuai dengan hasil pada tahap build, measure, learn yang dapat di lihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Tampilan Implementasi Pengembangan

No.	Menu	Pengembangan	Tampilan
1	Home	Penambahan foto undangan mepandes. Penambahan foto dilakukan agar pengunjung website mengetahui INMOTIOON tidak hanya bergerak pada undangan pernikahan saja tetapi memiliki undangan mepandes.	
2	Price List	Penambahan price list undangan mepandes digunakan untuk menunjukkan harga dari undangan mepandes	
3	Undangan Digital	Penambahan foto dilakukan agar pengunjung website mengetahui INMOTIOON tidak hanya bergerak pada undangan pernikahan saja tetapi menyediakan juga undangan mepandes.	
4	Katalog	Penambahan katalog undangan digital mepandes saat ini hanya baru ada tiga jenis desain. Untuk kedepan akan dikembangkan sehingga customer memiliki banyak pilihan desain.	

5	Form Order	Penambahan form mepandes digunakan untuk mengisi data kelengkapan <i>customer</i> Ketika akan menggunakan jasa INMOTIOON.	
6	Desain Undangan	Penambahan desain undangan mepandes. Desain undangan mepandes memiliki beberapa desain yang kedepanya akan dikembangkan Kembali.	

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penerapan *javelin board* dan *lean startup* pada startup INMOTIOON, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Berdasarkan asumsi yang telah tervalidasi terhadap pelanggan menggunakan *javelin board* dan *Lean Startup*. Memperoleh hasil validasi ide dengan penambahan jenis undangan mepandes (potong gigi) dan menambahkan beberapa fitur.
2. Metode *Javelin Board* pada penelitian ini digunakan untuk validasi terhadap asumsi terhadap 10 informan dengan kriteria sukses yaitu 70%, dan didapatkan hasil untuk permasalahan susah dalam mencari jasa undangan yaitu sebanyak 10 dari 10 Orang (100%) dari hasil wawancara menyatakan masalah ini valid sehingga dilanjutkan tahap validasi, namun dalam spesifikasi konsumen yang kedua yaitu untuk upacara manusia yadnya (3 bulanan) diperoleh hasil 2 dari 10 (20%) orang sehingga *riskiest assumption* ini tidak valid dan tidak dilanjutkan ke tahap pengembangan fitur selanjutnya di Startup INMOTIOON.
3. Metode *lean startup* digunakan untuk pengembangan *website*. *Lean startup* berfokus pada *feedback* dan pendapat calon konsumen, sehingga menjadikan *website* startup INMOTIOON sesuai dengan kebutuhan calon konsumen.
4. Tingkat *usability* *website* startup INMOTIOON telah diterima dengan baik yang dibuktikan dari nilai yang diberikan responden yaitu 82 dari skala 1 sampai dengan 100.

DAFTAR PUSTAKA

- Amran, Tiena Gustina, Wisnu Dewobroto, and Azmi Hakam Guntoro. 2020. "Rancangan Model Bisnis Produk Puzzle Splint Dengan Metode Lean Startup." *Jurnal Teknik Industri* 9(3):204–11.
- Hardiansyah, Rudi, and Dodie Tricahyono. 2019. "Identifikasi Faktor-Faktor Kesuksesan Start Up Digital Di Kota Bandung." *Jurnal Ekonomi* 27(2):134–45.
- Sakti, Muhammad Yoga. 2020. "Implementasi Javelin Board Dan Lean Startup Pada Strategi Pengembangan Produk Startup Digital." *Jurnal Mahasiswa Ilmiah FEB* 8(2):1–16.
- Sihaloho, Estro Dariatno. 2020. "Dampak Covid-19 Terhadap Perekonomian Indonesia." *ResearchGate* (April):1–6. doi: 10.13140/RG.2.2.13651.94241/1.

- Tiawan, Made Artana, I. Gede Juliana Eka Putra. 2022. "Analisis Hybrid Bisnis Model Pada Startup Di Indonesia." 1–10.
- Widyono, Shandya Fajar, Niken Hendrakusma, and Muhammad Aminul Akbar. 2019. "Perancangan User Interface Aplikasi Travelingyuk Berbasis Mobile Menggunakan Metode Human Centered Design (HCD)." *Jurnal Pengembangan Teknologi Informasi Dan Ilmu Komputer* 3(8):7415–24.