

Pelatihan Smart Startup Profiling Management Di SMA Masehi 1 & SMA Negeri 3 Semarang

Indra Gamayanto¹, Adele B L Mailangkay²

¹Fakultas Ilmu Komputer, Departemen Sistem Informasi & Teknik Informatika, Universitas
Dian Nuswantoro (UDINUS), Iman Bonjol 207, Semarang

²School of Information Systems, Bina Nusantara University
E-mail: ¹indra.gamayanto@dsn.dinus.ac.id, ²adele.m@gmail.com

Abstrak

Startup merupakan sesuatu yang sangat penting di dalam penerapannya dan hal ini membutuhkan waktu untuk dapat diterapkan dengan tepat. Dalam pengabdian masyarakat ini kami menemukan beberapa masalah seperti pemahaman mengenai startup, bagaimana pemilihan team dengan tepat dan bagaimana cara mengembangkan perusahaan startup. Oleh karena itu, pengabdian masyarakat ini akan memberikan solusi terhadap permasalahan tersebut. Pelatihan ini juga direncanakan dengan sangat terstruktur dan sistematis untuk dapat diterapkan dengan tepat sasaran dan kepada siswa dan guru untuk dapat membangun sebuah bisnis yang akan dapat memberikan bentuk peningkatan perekonomian bagi siswa, guru dan masyarakat. Hasil dari pengabdian masyarakat ini, siswa, guru dan masyarakat akan dapat memahami konteks dan konten startup secara tepat dan hal ini akan dapat digunakan untuk dapat mengembangkan diri dan membangun sebuah sistem perekonomian berbasis solusi

Kata kunci: Startup, Konsep, Penerapan, Mulai bisnis, Masa depan

Abstract

Startup is something that is very important in its implementation and it takes time to be implemented properly. In this community service we found several problems such as understanding startups, how to choose the right team and how to develop a startup company. Therefore, this community service will provide solutions to these problems. This training is also planned in a very structured and systematic way to be implemented on target and to students and teachers to be able to build a business that will be able to provide a form of economic improvement for students, teachers and the community. The results of this community service, students, teachers and the community will be able to understand the context and content of startups properly and this can be used to be able to develop themselves and build a solution-based economic system

Keywords: Startup, Concept, Implementation, Starting business, Future

1. PENDAHULUAN

Perusahaan startup menemui banyak tantangan besar, di dalam beberapa kasus yang menghebohkan kita semua terkejut dengan apa yang terjadi, tanpa menyebutkan kasus-kasus tersebut, semuanya tentu akan dapat memahaminya. Tetapi fokus kita sekarang adalah bagaimana cara membangun masa depan dengan lebih baik, tentunya dengan cara mengembangkan perusahaan startup secara bertahap dan dapat digunakan untuk dapat dikembangkan dengan sistem yang lebih sistematis. Masalah seperti pemahaman mengenai startup, bagaimana pemilihan team dengan tepat dan bagaimana cara mengembangkan perusahaan startup merupakan masalah-masalah yang harus segera diatasi dan ditemukan solusinya. Apa itu perusahaan rintisan? Perusahaan rintisan adalah bisnis yang baru dibentuk dengan momentum tertentu di belakangnya

berdasarkan permintaan yang dirasakan untuk produk atau layanannya. Perusahaan rintisan bermaksud untuk tumbuh dengan cepat sebagai hasil dari menawarkan sesuatu yang mengatasi kesenjangan pasar tertentu. Tidak ada parameter pasti tentang jenis perusahaan yang dapat dianggap sebagai perusahaan rintisan, tetapi istilah tersebut paling sering berlaku untuk perusahaan berteknologi tinggi yang menciptakan produk yang memanfaatkan teknologi untuk menawarkan sesuatu yang baru atau untuk melakukan tugas yang sudah ada dengan cara yang baru. Banyak perusahaan rintisan tidak memiliki produk untuk dijual, dan banyak yang tidak memiliki aliran pendapatan. Demikian pula, tidak ada aturan tegas tentang kapan sebuah perusahaan rintisan berhenti dianggap sebagai perusahaan rintisan. Beberapa ahli berpendapat bahwa perusahaan rintisan berhenti menjadi perusahaan rintisan ketika mencapai ukuran tertentu, menyelesaikan jalur menuju profitabilitas, menerima dana investasi dalam jumlah besar, menjadi perusahaan publik, atau diakuisisi oleh perusahaan yang lebih besar. Awal mula perusahaan rintisan sering kali merupakan konsep pendiri untuk suatu produk. Beberapa perusahaan rintisan muncul setelah pendiri mencapai langkah berikutnya, pada tahap pembuktian konsep. Pendiri perusahaan rintisan sering kali memimpin pengembangan produk dan bertindak sebagai pemimpin bisnis organisasi[1]. Mereka sering kali berfokus pada peningkatan skala perusahaan sebelum menghasilkan laba. Facebook tidak menghasilkan laba hingga tahun 2009, lima tahun setelah Mark Zuckerberg mendirikan perusahaan tersebut saat ia masih menjadi mahasiswa di Universitas Harvard[2],[3].



Gambar 1. Tahap pembuktian konsep, bagian penting dari proses pengembangan produk, sering kali menjadi asal mula perusahaan rintisan

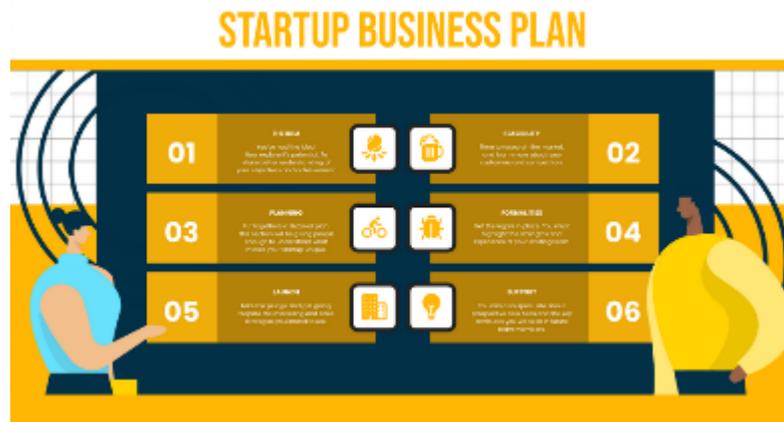
Akibatnya, nilai yang diberikan kepada perusahaan rintisan tidak selalu sesuai dengan pendapatan aktual yang dihasilkannya selama tahun-tahun awal tersebut. Sebaliknya, para pemimpin perusahaan dan investor mungkin mempertimbangkan nilai potensial perusahaan berdasarkan laba yang diproyeksikan akan dihasilkannya. Perusahaan rintisan yang memiliki nilai \$1 miliar atau lebih disebut unicorn. Beberapa pendiri memulai perusahaan mereka dengan menggunakan aset keuangan mereka -- baik yang dimiliki maupun yang dipinjam -- untuk mendanai operasi perusahaan sehari-hari. Yang lain beralih ke investor malaikat saat memulai, dan kemudian ke pemodal ventura[4].

Banyak perusahaan rintisan yang bekerja di inkubator -- ruang kerja dan kantor yang didukung secara finansial oleh organisasi nirlaba atau pemerintah, serta lembaga lain yang berkomitmen untuk mengembangkan bisnis semacam ini. Dengan demikian, entitas pendukung ini sering kali menyediakan pemimpin bisnis berpengalaman dan pengusaha sukses untuk membimbing para pemimpin perusahaan rintisan. Investor startup, bersama dengan para pendiri dan pemimpin lain dalam startup, sering kali mendapatkan kembali investasi mereka saat mereka menjual startup mereka ke perusahaan yang lebih besar dan mapan; itu adalah salah satu strategi keluar. Strategi lainnya adalah dengan menjadikan startup sebagai perusahaan publik. Startup juga dapat memilih untuk tetap menjadi perusahaan tertutup, menggunakan laba yang terkumpul untuk diinvestasikan kembali ke perusahaan dan memberikan gaji kepada para pendiri dan

karyawan[5].

Hasil dari pengabdian masyarakat ini, siswa dan guru akan dapat memahami definisi startup secara tepat dan dapat memulai perusahaan startup sendiri untuk dapat memberikan solusi terhadap perkembangan perekonomian

2. METODE



Gambar 2. Startup business plan

Gambar 2 menjelaskan tahapan dalam pembuatan business plan startup, hal tersebut dimulai dengan ide. Hal terpenting di sini ide harus memiliki diferensiasi dibandingkan dengan pesaing kita dan hal ini harus dapat dimulai dengan menerapkan sistem yang lebih terpadu dan sistematis[6],[7]. Pada awal pengabdian masyarakat ini, kami melakukan penjelasan terhadap siswa dan guru mengenai definisi startup dan memberikan dengan details tahapan apa saja yang harus dilakukan di dalam membangun perusahaan startup. Tahap berikutnya kami memberikan contoh studi kasus agar siswa dan guru dapat memahami kasus-kasus tertentu yang terdapat di dalam mengembangkan perusahaan startup, dan di tahap akhir, diberikan penjelasan apa solusi yang tepat dalam membangun perusahaan startup

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Kegiatan pengabdian masyarakat

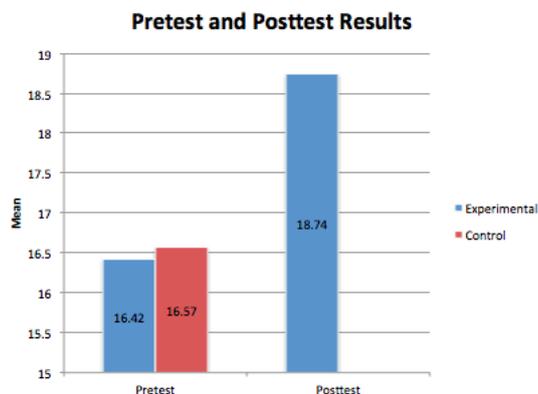


Gambar 3. Kegiatan pengabdian masyarakat 01



Gambar 4. Kegiatan pengabdian masyarakat 02

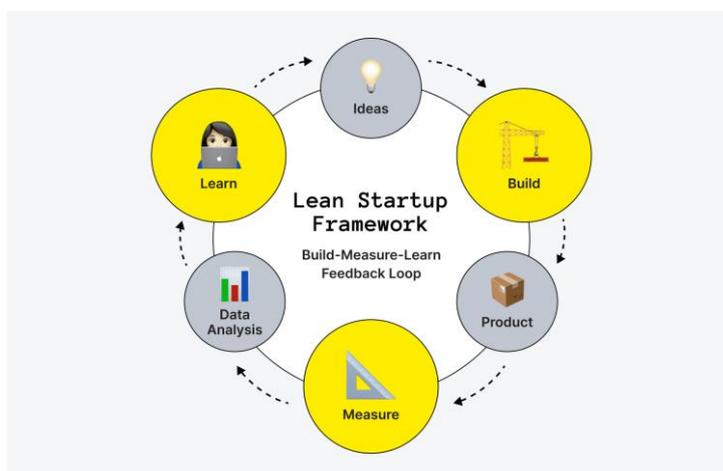
3.2. Pre-Test & Post test



Gambar 5. Pre test & Post test

Gambar 5 menjelaskan hasil pre test dan post test, pada awal pengabdian masyarakat pre test dilakukan, 16.42 siswa masih belum memahami sepenuhnya startup secara details, warna merah merupakan pre test kedua yang kami lakukan setelah dua jam memberikan penjelasan leboh detail mengenai startup, maka terjadi peningkatan pemahaman sebesar 16.57, yang artinya siswa dan guru semakin memahami startup dalam konteks dan kontens yang lebih mendalam. Pengabdian ini dilaksanakan sampai akhir, dan di akhir dilakukan post test, dengan peningkatkan yang lebih baik, yaitu 18.74

3.3. Startup company



Gambar 6. Lean startup framework

Kerangka Kerja Startup Keunggulan Operasional (OpEx)

Diperkenalkan oleh Joseph Juran pada tahun 1970-an, kerangka Operational Excellence (OpEx) menyediakan alternatif bagi kerangka lean startup yang disebutkan sebelumnya[8]. Kerangka ini bertujuan untuk membangun budaya keunggulan di setiap level organisasi, termasuk:

- Ide inovatif
- Kualitas sebagai komitmen
- Karyawan yang terlibat

- Proses yang sempurna

Konsepnya berbeda karena penekanannya adalah pada peningkatan efisiensi operasional dan memberikan nilai lebih kepada pelanggan berkat fokus pada kualitas saat Kita membangun produk hebat sekaligus memangkas biaya. Intinya, pkitangan OpEx tentang siklus umpan balik Bangun-Ukur-Pelajari sedikit berbeda[9],[10]. Metode tersebut menyatakan bahwa harus ada penekanan yang sangat besar pada apa yang Kita berikan sejak awal selama langkah Bangun. Bersamaan dengan itu, langkah Ukur, dalam hal ini, mengacu pada pengukuran kualitas sebelum peluncuran produk. Sementara langkah Pelajari tidak boleh didasarkan pada umpan balik pengguna (yang terkadang terlalu bias dan tidak relevan), sebaliknya ia menyarankan penerapan mode kegagalan dan alat penilaian efek untuk peningkatan kualitas lebih lanjut[11],[12]

Kerangka Pengembangan Perangkat Lunak

Tentu saja, Kita dapat meninjau kerangka kerja startup dari perspektif pendekatan pembuatan perangkat lunak. Dengan demikian, berikut ini adalah beberapa metodologi dan model pengembangan perangkat lunak yang dapat diterapkan untuk mengatur proses pengembangan:

- Waterfall — model pengembangan linier yang terdiri dari langkah-langkah berurutan dari penemuan produk hingga pemeliharaan.
- Pengembangan Agile — model fleksibel yang menyoroti iterasi pendek (setiap beberapa minggu) yang memiliki versi produk kerja nyata setelah setiap rilis iterasi diikuti oleh tinjauan; semuanya tentang kemampuan beradaptasi, kolaborasi, dan memberikan nilai kepada pelanggan.
- Scrum — salah satu jenis kerangka kerja agile yang menekankan sprint pendek, sering digunakan untuk membuat MVP agile dan produk skala penuh.

Pengembangan MVP

Pendekatan yang berpusat pada produk minimum yang layak (MVP) juga dapat dianggap sebagai kerangka kerja perusahaan rintisan. Strategi ini berfokus pada peluncuran versi awal produk untuk menguji kelayakan ide dan mencari tahu apakah layak untuk membangun produk lengkap.

Meskipun ada banyak jenis MVP, produk tersebut harus cukup memadai untuk menyelesaikan masalah pengguna. Produk tersebut bisa berupa versi sederhana dengan fitur inti, tetapi harus berfungsi dan memiliki kualitas yang baik sehingga pengguna dapat menyadari nilainya.

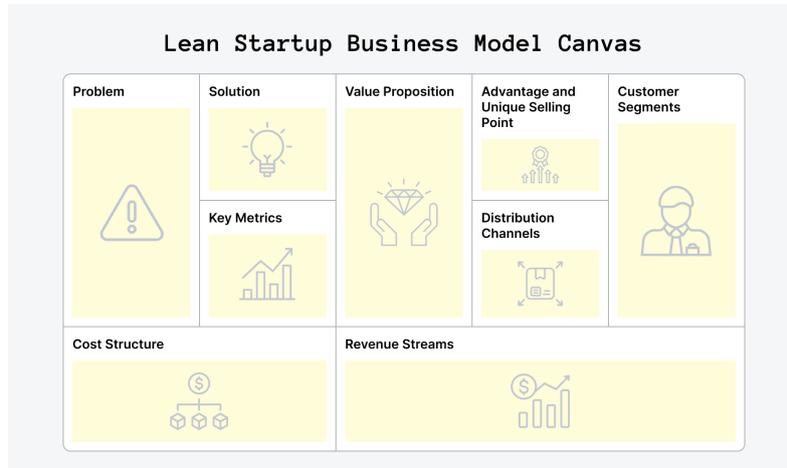
Kerangka kerja yang sering digunakan tim startup ini juga menyiratkan adanya peningkatan solusi secara konsekuen jika keputusan dibuat untuk melanjutkan proyek. Dalam kasus tersebut, tim dapat kembali menggunakan pendekatan fitur minimum yang layak yang dapat membantu menentukan apa yang harus dikerjakan selanjutnya dan memprioritaskannya.

Model Bisnis, Strategi, dan Kerangka Manajemen

Kerangka kerja mana yang berguna untuk menyusun model bisnis yang konsisten, mengidentifikasi strategi yang efektif, dan mengelola proses internal? Berikut ini beberapa kerangka kerja strategi bisnis yang dapat memberikan kejelasan dan panduan bagi para pengusaha.

Kanvas Model Bisnis (atau Kanvas Lean Startup)

Business Model Canvas merupakan kerangka kerja strategi startup yang tersebar luas untuk menjabarkan elemen-elemen fundamental dari penawaran perusahaan. Awalnya dikembangkan oleh Alexander Osterwalder dan Yves Pigneur, tetapi telah dimodifikasi seperti Lean Startup Canvas.



Gambar 7. Business model canvas

Salah satu kelebihan model kerangka kerja perusahaan ini adalah memungkinkan Kita memvisualisasikan strategi bisnis secara ringkas[13],[14]. Dengan demikian, model ini mencakup deskripsi aspek-aspek seperti:

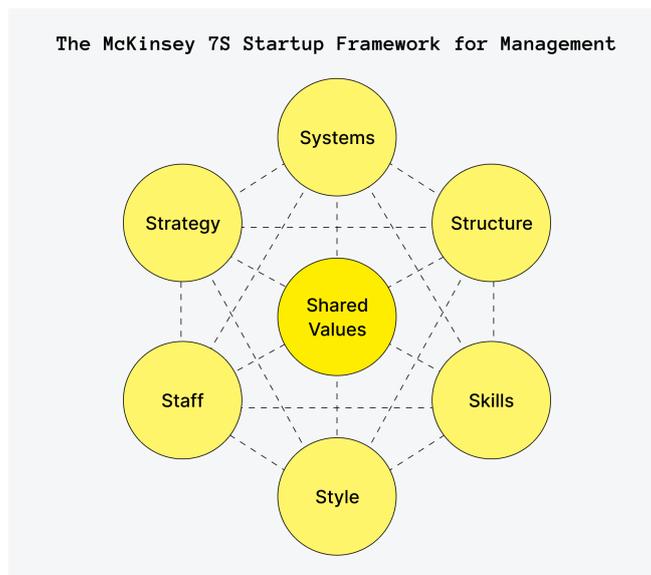
- o Masalah (titik nyeri dari target audiens Kita);
- o Solusi (rangkaiannya fitur minimum penawaran Kita yang memecahkan masalah);
- o Metrik utama (indikator apa yang ingin Kita capai);
- o Proposisi nilai (mengapa orang harus membeli produk tersebut);
- o Keunggulan (nilai jual unik Kita);
- o Saluran distribusi (titik sentuh pelanggan);
- o Segmen pelanggan (kelompok audiens sasaran);
- o Struktur biaya (sumber daya Kita, alokasi anggaran awal, apa yang paling mahal, dll.);
- o Aliran pendapatan (strategi harga, bagaimana dan apa yang dibayar klien).

Kerangka Kerja Startup McKinsey 7S untuk Manajemen

Kerangka kerja McKinsey 7S adalah model manajemen yang diciptakan oleh firma konsultan McKinsey & Company pada tahun 1980-an. Kerangka kerja ini berfokus pada evaluasi tujuh aspek yang saling terkait dari suatu organisasi untuk menentukan apakah perusahaan mencapai tujuan strategis utamanya[14],[15].

Ini adalah salah satu model bisnis startup yang memberikan pandangan holistik terhadap tujuh elemen yang dimulai dengan huruf "S":

- o Strategi (rencana yang jelas tentang apa yang ingin Kita capai dan bagaimana caranya);
- o Struktur (bagaimana struktur tim startup diatur dalam hal hierarki);
- o Sistem (alur kerja, proses, dan rutinitas yang terorganisir secara optimal);
- o Staf (tenaga kerja startup dalam hal ukuran, komposisi, keragaman, dan poin-poin lainnya);
- o Gaya (lingkungan kerja, perilaku, dan gaya kepemimpinan);
- o Keterampilan (keterampilan dan tingkat kompetensi karyawan);
- o Semua diikat oleh Nilai-Nilai Bersama yang utama (nilai-nilai, prinsip-prinsip, dan keyakinan perusahaan, yang membentuk dasar budaya startup yang kuat).



Gambar 8. McKinsey framework

Suatu tim harus berusaha keras untuk menjaga keselarasan antar elemen dan menyelaraskan semuanya dengan baik. Jika ada aspek yang memiliki kekurangan atau celah, tidak seimbang atau berkinerja buruk, hal ini akan memberikan gambaran tentang apa yang harus diupayakan. Perusahaan rintisan mungkin menganggap metode ini berguna untuk meningkatkan kinerja dan mencapai tujuan yang diinginkan.

Kerangka Kerja Operasional dan Perencanaan

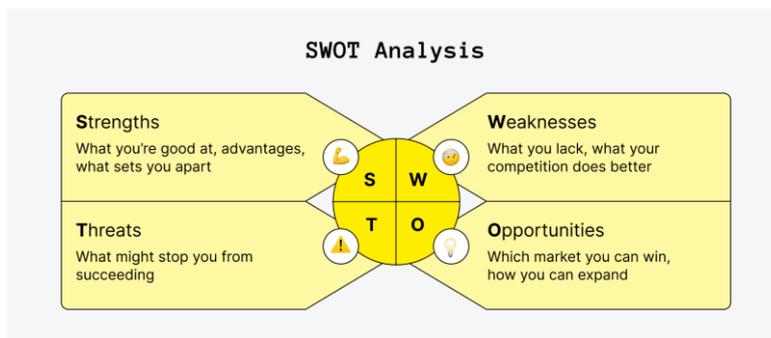
Baik perusahaan rintisan yang masih dalam tahap awal maupun yang sedang berkembang pasti dapat memperoleh manfaat dari perencanaan terperinci dan operasi yang berjalan lancar. Di bawah ini, kami akan membahas beberapa kerangka kerja yang mungkin berguna.

Tujuan dan Hasil Utama (OKR)

Memanfaatkan OKR, kerangka kerja penetapan tujuan yang disarankan oleh Andrew Grove, dapat membantu Kita menyelaraskan tujuan tim dan karyawan perorangan dengan tujuan keseluruhan. Pendekatan semacam itu memungkinkan untuk mendorong fokus dan akuntabilitas. Rahasiannya terletak pada penentuan tujuan, menemukan cara untuk mencapai apa yang Kita inginkan (hasil utama), lalu memilih metrik relevan yang dapat membantu Kita mengukur seberapa baik kemajuan Kita menuju sasaran yang ditetapkan. Yang terpenting, tujuan tersebut harus dapat dicapai dan diukur. Dan untuk skalanya, tujuan tersebut dapat sangat besar dan menantang, seperti mendapatkan peningkatan penjualan sebesar 40% pada tahun berikutnya, tetapi dapat dipecah menjadi tonggak atau inisiatif yang lebih kecil dengan kerangka waktu.

Analisis SWOT

Demikian pula, penting untuk menganalisis posisi Kita. Kerangka kerja startup ini dapat menjadi alat yang berguna untuk mengevaluasi produk Kita sendiri saat Kita melakukan riset pasar atau analisis pesaing. Metode sederhana ini memberikan gambaran visual tentang kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman Kita.



Gambat 9. SWOT Analysis

Yang penting, ia menilai faktor internal dan eksternal yang dapat memengaruhi keberhasilan perusahaan rintisan dan menyediakan dasar untuk pemahaman komprehensif tentang situasi saat ini.

- Kekuatan berkenaan dengan keunggulan bisnis internal, nilai jual yang unik, dan apa yang membantu suatu produk menonjol dibanding pesaing.
- Kelemahan, sebaliknya, gunakan analisis kompetitif untuk menunjukkan di area mana Kita saat ini unggul dan apa yang perlu ditingkatkan.
- Peluang menkitakan apa lagi yang dapat Kita capai (misalnya, tren pasar baru atau segmen audiens target yang harus ditaklukkan karena kurangnya persaingan).
- Terakhir, perhatikan ancaman yang dapat menghalangi Kita. Dengan demikian, Kita dapat mengidentifikasi keunggulan kompetitif, area yang perlu ditingkatkan, dan potensi risiko.

Kesesuaian Produk dan Pasar (PMF)

Menyebutkan kerangka kerja startup lain yang dapat membantu para wirausahawan, yang bertujuan untuk mencapai kesesuaian produk dengan pasar merupakan tonggak penting. Kerangka kerja ini memungkinkan Kita mengetahui apakah penawaran Kita memenuhi kebutuhan pasar sasaran, permintaan terhadap produk Kita kuat, dan aliran pendapatannya konsisten.

Ini berarti Kita memecahkan masalah audiens target dengan solusi Kita (yaitu, Kita mengatasi kebutuhan yang kurang terlayani). Untuk mencapai ini, Kita harus:

- Memiliki proposisi nilai yang mutakhir
- Memberikan produk hebat dalam hal rangkaian fitur dan UX
- Gunakan saluran yang tepat untuk menjangkau pelanggan Kita
- Memastikan bahwa mereka bersedia membayar produk tersebut.

Bagaimana Kita menentukan kesesuaian produk dengan pasar? Beberapa metode yang umum digunakan meliputi pengumpulan dan analisis data seperti metrik, mempelajari umpan balik, dan mengadakan wawancara. Tentu saja, ini adalah proses yang berkelanjutan, yang berarti Kita harus selalu mengikuti perkembangan kebutuhan pelanggan yang berubah dan mampu menyesuaikan strategi serta menyempurnakan produk. Salah satu cara untuk menentukan apakah Kita berhasil atau tidak adalah dengan menjalankan survei dan bertanya langsung kepada audiens target Kita.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

4.1. KESIMPULAN

Kesimpulan yang dapat diambil, setelah melakukan pengabdian masyarakat, antara lain:

1. Business model canvas merupakan hal penting yang harus dipelajari, demikian juga dengan metode lainnya
2. Pemahaman melalui metode dan pengertian mengenai arti dari startup harus benar-benar dipahami dengan benar sehingga kita akan dapat menerapkan prinsip-prinsip startup dengan tepat
3. Menerapkan apa yang menjadi target market, merupakan sesuatu yang penting dan harus hati-hati dilakukan agar target market yang kita tuju benar-benar tepat sasaran

4.2. SARAN

Saran yang dapat diambil, setelah melakukan pengabdian masyarakat, antara lain:

1. Pengabdian masyarakat ini dapat dilanjutkan pada level berikutnya, dimana akan dapat dilanjutkan sampai pada tingkat penerapan startup dalam bisnis yang kita pilih
2. Perlunya dihadirkan orang-orang yang sukses di startup dan bagaimana cara mereka dalam memperoleh benefit di dalam menuju kepada impian mereka
3. Infrastruktur juga dapat dibangun dengan cara mengundang investor yang tertarik dalam pelatihan startup sehingga akan dapat tercapai apa yang menjadi target masa depan

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kepada SMA Negeri 3, Semarang dan SMA Masehi 1 yang telah memberikan kesempatan kepada kami untuk melaksanakan pengabdian masyarakat. Pengabdian ini akan terus dilanjutkan agar

DAFTAR PUSTAKA

- [1] "Inhibition of indoleamine 2,3-dioxygenase, an immunoregulatory target of the cancer suppression gene Bin1, potentiates cancer chemotherapy | Nature Medicine." Accessed: Apr. 07, 2025. [Online]. Available: <https://www.nature.com/articles/nm1196>
- [2] S. Shrotriya, N. Banu, A. Kulkarni, and S. Aiyangar, "Navigating the path to Ethical & Responsible AI integration in Health & Life Sciences with Human and Machine Collaboration," *Journal of the Society for Clinical Data Management*, no. 1, Art. no. 1, Mar. 2025, doi: 10.47912/jscdm.412.
- [3] "Ending the Subsidies Ice Age | Journal of Information Policy | Scholarly Publishing Collective." Accessed: Apr. 07, 2025. [Online]. Available: <https://scholarlypublishingcollective.org/psup/information-policy/article/doi/10.5325/jinfopoli.14.2024.0003/387392>
- [4] P. V. Hemert and P. L. Iske, "Framing knowledge-based urban development and absorptive capacity of urban regions: a case-study of Limburg, the Netherlands," *International Journal of Knowledge-Based Development*, vol. 6, no. 4, pp. 314–349, Jan. 2015, doi: 10.1504/IJKBD.2015.074303.
- [5] "What is a startup company? | Definition from TechTarget," Search CIO. Accessed: Mar. 26, 2025. [Online]. Available: <https://www.techtarget.com/searchcio/definition/startup>
- [6] "Startup Business Plan Strategic Analysis | Analisis Strategis Template." Accessed: Mar. 26, 2025. [Online]. Available: <https://online.visual-paradigm.com/id/infoart/templates/strategic-analysis/startup-business-plan-strategic-analysis/>
- [7] "We Are What We Choose: Smart Startup Business Model, The Seven Stages of Smart Startup Profiling: Gamayanto, Indra, Angelina, Fenny, Maulana, Herman Try: 9798871095256: Amazon.com: Books." Accessed: Mar. 26, 2025. [Online]. Available:

- https://www.amazon.com/We-Are-What-Choose-Profiling/dp/B0CPQ9FPTW/ref=sr_1_1?crid=3A7E7OAWAJNM&dib=eyJ2IjoiMSJ9.4Om3V5N0sqsZzfe8ewBB0DSQ3OM7vpeS1Bvw1Ukq5WTGjHj071QN20LucGBJIEps.QMTPnCc09zm2uNvdCJP8cD_ncBbG9Z0Lcw-iCN-acdI&dib_tag=se&keywords=startup+indra+gamayanto&qid=1742962653&prefix=startup+indra+gamayanto%2Caps%2C624&sr=8-1
- [8] “The Lean Startup Framework: Closing the Academic–Practitioner Divide - Dean A. Shepherd, Marc Gruber, 2021.” Accessed: Apr. 07, 2025. [Online]. Available: <https://journals.sagepub.com/doi/full/10.1177/1042258719899415>
- [9] D. S. Silva, A. Ghezzi, R. B. de Aguiar, M. N. Cortimiglia, and C. S. ten Caten, “Lean Startup, Agile Methodologies and Customer Development for business model innovation: A systematic review and research agenda,” *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, vol. 26, no. 4, pp. 595–628, Jan. 2020, doi: 10.1108/IJEBR-07-2019-0425.
- [10] F. L. Lizarelli *et al.*, “Critical success factors and challenges for Lean Startup: a systematic literature review,” *The TQM Journal*, vol. 34, no. 3, pp. 534–551, Jul. 2021, doi: 10.1108/TQM-06-2021-0177.
- [11] H. Edison, “A Conceptual Framework of Lean Startup Enabled Internal Corporate Venture,” in *Product-Focused Software Process Improvement*, P. Abrahamsson, L. Corral, M. Oivo, and B. Russo, Eds., Cham: Springer International Publishing, 2015, pp. 607–613. doi: 10.1007/978-3-319-26844-6_46.
- [12] S. Blank and J. T. Eckhardt, “The Lean Startup as an Actionable Theory of Entrepreneurship,” *Journal of Management*, vol. 50, no. 8, pp. 3012–3034, Nov. 2024, doi: 10.1177/01492063231168095.
- [13] “The Business Model Canvas | Symphonya. Emerging Issues in Management.” Accessed: Apr. 07, 2025. [Online]. Available: <https://symphonya.unicusano.it/index.php/sym/article/view/2015.3.13murray.scuotto>
- [14] S. Sparviero, “The Case for a Socially Oriented Business Model Canvas: The Social Enterprise Model Canvas,” *Journal of Social Entrepreneurship*, May 2019, Accessed: Apr. 07, 2025. [Online]. Available: <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/19420676.2018.1541011>
- [15] “A McKinsey 7S Model-Based Framework for ERP Readiness Assessment: Business & Management Journal Article | IGI Global Scientific Publishing.” Accessed: Apr. 07, 2025. [Online]. Available: <https://www.igi-global.com/article/content/60403>