

## **FAKTOR-FAKTOR PENYEBAB KEGAGALAN QUIBI: TINJAUAN DALAM KONTEKS STARTUP STREAMING VIDEO**

**Revina Anizia<sup>1)\*</sup>, Al Faiz<sup>2)</sup>,  
Andreas Fernandes Silaban<sup>3)</sup>, Kalfani Nathanael<sup>4)</sup>**

<sup>1)</sup>Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer Jakarta<sup>1</sup>  
<sup>2,3,4)</sup>Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Medan

E-mail: [revina\\_aniz\\_19001@jakstik.ac.id](mailto:revina_aniz_19001@jakstik.ac.id)

### **ABSTRAK**

Penelitian ini membahas faktor-faktor penyebab kegagalan Quibi sebagai startup streaming video dalam konteks industri hiburan digital. Quibi adalah sebuah perusahaan startup streaming video asal Amerika Serikat yang mengalami kegagalan yang menarik perhatian. Meskipun memiliki pendanaan yang besar dan konsep unik, Quibi menghentikan operasionalnya hanya enam bulan setelah diluncurkan. Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif dengan fokus pada analisis dokumen dan literatur yang relevan. Hasil analisis menunjukkan beberapa faktor yang berperan dalam kegagalan Quibi, antara lain kurangnya pemahaman terhadap target audiens dan peluncuran yang tidak tepat. Kesimpulan dari penelitian ini adalah bahwa kesuksesan sebuah startup streaming video tidak hanya bergantung pada inovasi dan pendanaan yang cukup, tetapi juga membutuhkan pemahaman yang mendalam mengenai target audiens yang tepat dan waktu peluncuran yang strategis. Penelitian ini memberikan wawasan berharga bagi perusahaan startup lainnya dalam industri streaming video untuk menghindari kesalahan yang sama dan merencanakan pendekatan yang lebih berhasil dalam menghadapi persaingan di industri hiburan digital.

**Kata kunci: Quibi, Startup, Streaming Video, Kegagalan, Industri Hiburan Digital.**

### **ABSTRACT**

*This research discusses the factors behind the failure of Quibi as a streaming video startup in the context of the digital entertainment industry. Quibi was a U.S.-based streaming video startup that garnered significant attention due to its high funding and unique concept. However, it ceased operations only six months after its launch. This study employs a qualitative descriptive analysis method with a focus on the analysis of relevant documents and literature. The analysis results reveal several factors contributing to Quibi's failure, including a lack of understanding of the target audience and an untimely launch. The conclusion drawn from this research is that the success of a streaming video startup depends not only on innovation and sufficient funding but also on a profound understanding of the right target audience and a strategically timed launch. This research provides valuable insights for other startup companies in the streaming video industry, helping them avoid the same mistakes and plan a more successful approach in the face of competition in the digital entertainment industry.*

**Keywords: Quibi, Startup, Streaming Video, Failure, Digital Entertainment Industry**

## **PENDAHULUAN**

Dalam era digital yang semakin maju, industri streaming video telah menjadi salah satu sektor yang berkembang pesat. Banyak perusahaan startup yang berusaha memanfaatkan potensi pasar ini dengan berbagai inovasi dan strategi yang unik. Saat ini, perusahaan-perusahaan besar seperti Netflix, Hulu, dan Amazon Prime Video telah memperoleh dominasi di pasar ini dengan jutaan pelanggan yang setia. Selain itu, platform-platform media sosial seperti TikTok juga telah mencuri perhatian pengguna dengan konten video pendek yang memikat.

Namun, tidak semua perusahaan startup tersebut berhasil mencapai kesuksesan yang diharapkan. Salah satu contoh yang menarik perhatian adalah Quibi, sebuah startup streaming video asal Amerika Serikat, mengalami kegagalan yang menarik perhatian. Meskipun baru berusia 6 bulan, Quibi memutuskan untuk menghentikan operasional dan menjual asetnya. Pendiri Quibi, Jeffrey Katzenberg, dan CEO Meg Whitman mengakui bahwa konvergensi faktor menjadi penyebab utama kegagalan layanan video pendek ini. Ide Quibi adalah menyajikan video pendek berdurasi di bawah 10 menit pada telepon seluler untuk menarik pengguna yang ingin menonton konten saat dalam perjalanan. Namun, debut Quibi terjadi beberapa minggu setelah pandemi Covid-19 melanda AS, yang membuat orang lebih memilih menonton pesaing Quibi seperti Netflix dan Disney+ (Franedy,

2020). Kegagalan ini menunjukkan bahwa konten yang kurang menarik dan tidak memenuhi harapan konsumen dapat menjadi hambatan utama dalam pertumbuhan dan kesuksesan sebuah startup.

Penelitian ini bertujuan untuk mendalaminya dan mengidentifikasi faktor-faktor yang berperan dalam kegagalan Quibi sebagai startup streaming video. Dengan menganalisis faktor-faktor ini, dapat ditemukan wawasan yang berharga bagi perusahaan startup lainnya dalam industri streaming video. Selain itu, penelitian ini juga merumuskan strategi yang dapat membantu perusahaan-perusahaan sejenis dalam menghindari kesalahan yang sama serta merencanakan pendekatan yang lebih berhasil dalam menghadapi persaingan di industri hiburan digital.

Penelitian ini akan memberikan manfaat yang signifikan dengan merumuskan strategi yang dapat membantu perusahaan startup dalam industri streaming video menghindari kesalahan yang sama yang mengakibatkan kegagalan Quibi. Ini berarti bahwa perusahaan-perusahaan sejenis akan dapat memanfaatkan wawasan dari penelitian ini untuk mengidentifikasi faktor-faktor kunci yang mempengaruhi keberhasilan mereka. Selain itu, dengan menghindari kesalahan yang fatal, startup-startup tersebut dapat menghemat sumber daya dan waktu yang berharga. Para pemangku kepentingan, seperti investor dan eksekutif perusahaan, juga akan

mendapatkan pemahaman yang lebih baik tentang dinamika industri hiburan digital, yang dapat memandu keputusan investasi dan pengembangan bisnis mereka. Terakhir, penelitian ini juga memiliki potensi untuk menjadi kontribusi penting bagi penelitian akademik selanjutnya dalam bidang ini.

## **TINJAUAN PUSTAKA**

### **1. Quibi**

Quibi adalah sebuah startup yang didirikan pada tahun 2018 oleh Jeffrey Katzenberg, mantan ketua Walt Disney Studios, dan Meg Whitman, mantan CEO eBay dan Hewlett Packard Enterprise. Nama "Quibi" sendiri merupakan singkatan dari "quick bites", yang menggambarkan konten pendek yang ditawarkan oleh platform ini. Quibi adalah layanan streaming yang menawarkan konten asli dalam bentuk pendek untuk ditonton melalui perangkat mobile. Mereka menawarkan episode baru setiap hari, dengan durasi sekitar 10 menit atau kurang. Startup ini mendapatkan pendanaan sebesar \$1,8 miliar, yang merupakan jumlah yang sangat besar untuk sebuah perusahaan yang baru berdiri. Banyak investor, mitra media, pembuat film, dan aktor terlibat dalam komunitas Quibi (Soni, 2023)

### **2. Startup**

Startup adalah istilah yang merujuk pada suatu bisnis atau perusahaan rintisan. Perusahaan rintisan merupakan perusahaan yang baru beroperasi dan masih berada pada

fase pengembangan untuk menemukan pasar dan mengembangkan produk. Saat ini, istilah startup bisa lebih dikerucutkan lagi menjadi perusahaan rintisan yang mengacu pada bisnis berbasis teknologi. Beberapa contoh startup di Indonesia antara lain Traveloka, Gojek, Bukalapak, Shopee, Tokopedia, dan OVO. Potensi pengguna internet yang semakin meningkat dari tahun ke tahun menjadi suatu penunjang untuk mendirikan sebuah startup. Terlebih dengan kehadiran investor asing dan lokal, semakin memperbesar peluang kemunculan dan kesempatan perusahaan rintisan di Indonesia untuk berkembang. Beberapa perusahaan besar diketahui melakukan investasi besar-besaran pada perusahaan startup lewat pembentukan perusahaan ventura (Mulachela, 2021)

### **3. Streaming Video**

Streaming video adalah teknologi pengiriman data baik audio maupun video dalam bentuk yang sudah dikompresikan melalui jaringan internet. Data tersebut ditampilkan di aplikasi pemutar atau player secara real-time. Streaming video memungkinkan pengguna untuk menonton video secara langsung tanpa perlu melakukan pengunduhan terlebih dahulu. Ada beberapa jenis streaming video, yaitu:

- Video on Demand (VoD): pengguna dapat memilih dan menonton video yang tersedia di platform streaming kapan saja sesuai keinginan mereka.

- Live Streaming: pengguna dapat menonton siaran langsung dari suatu acara atau kegiatan yang sedang berlangsung secara real-time.
- Webcasting: pengguna dapat menonton siaran langsung dari suatu acara atau kegiatan yang sedang berlangsung secara real-time melalui internet.
- Podcasting: pengguna dapat menonton atau mendengarkan siaran audio atau video yang tersedia di platform streaming kapan saja sesuai keinginan mereka.

Beberapa contoh aplikasi streaming video yang populer di Indonesia antara lain Netflix, YouTube, Vidio, dan iFlix. Streaming video telah menjadi kegiatan yang populer dan dekat dengan kehidupan sehari-hari kita. Layanan streaming ini sudah banyak membantu pengguna dan banyak pihak, seperti pada industri eSports yang menyiarkan langsung turnamen mereka (K, 2021).

### **METODE PENELITIAN**

Metode penelitian yang digunakan dalam studi ini adalah analisis deskriptif kualitatif. Studi ini didasarkan pada analisis dokumen dan literatur yang relevan untuk mengidentifikasi faktor-faktor penyebab kegagalan Quibi dalam konteks startup streaming video. Metode penelitian ini bersifat deskriptif, fokus pada analisis literatur dan dokumen, dan tidak melibatkan pengumpulan data primer. Pendekatan ini digunakan

untuk memberikan pemahaman yang lebih baik tentang faktor-faktor yang memengaruhi kegagalan Quibi sebagai startup dalam industri streaming video.

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Quibi, sebuah startup streaming video seluler yang diluncurkan pada bulan April 2020, mengalami kegagalan yang signifikan dan akhirnya tutup hanya enam bulan setelah diluncurkan. Beberapa faktor yang menyebabkan kegagalan Quibi antara lain:

- Kurangnya pemahaman terhadap target audiens: Quibi gagal dalam memahami dan mengidentifikasi dengan tepat siapa target audiens mereka. Mereka mengira bahwa konsep video pendek eksklusif untuk perangkat seluler akan menarik minat banyak orang, namun kenyataannya tidak demikian (Aninda, 2020).
- Waktu peluncuran yang tidak tepat: Quibi diluncurkan di tengah pandemi COVID-19 ketika banyak orang sudah terbiasa dengan layanan streaming yang ada dan menghabiskan lebih banyak waktu di rumah. Hal ini membuat persaingan semakin ketat dan sulit bagi Quibi untuk menarik perhatian pengguna (Ikhsan, 2020).
- Kegagalan dalam menerapkan pendekatan Lean Startup: Quibi tidak berhasil menerapkan prinsip-prinsip

Lean Startup yang mengedepankan pembelajaran dan eksperimen untuk membangun bisnis yang berkelanjutan. Mereka terlalu fokus pada pembuatan konten dan teknologi, tanpa meluangkan waktu untuk berinvestasi dalam memahami kebutuhan dan preferensi pengguna mereka (Admin, 2021).

- Kesalahan dalam strategi konten: Quibi menghabiskan banyak uang untuk memproduksi konten eksklusif dengan bintang-bintang terkenal, namun konten tersebut tidak mampu menarik minat yang cukup besar dari pengguna. Mereka gagal dalam menyediakan konten yang benar-benar menarik dan membedakan diri dari pesaing mereka (Aninda, 2020).
- Keterbatasan fitur dan fungsionalitas: Quibi awalnya hanya tersedia untuk perangkat seluler dan tidak mendukung pemutaran di TV atau perangkat lain. Hal ini membuat pengalaman menonton terbatas dan kurang fleksibel bagi pengguna (Aninda, 2020).

Terdapat sepuluh faktor yang terbukti mendukung kesuksesan suatu start up. Kesepuluh faktor tersebut adalah: synergy, product, process, management of innovation, communication, culture, experience, innovation

skills, functional skills, dan implementation skills.

Dari kegagalan Quibi, dapat dipetik beberapa pelajaran penting bagi startup lainnya, seperti pentingnya pemahaman yang mendalam tentang target audiens, fleksibilitas dalam menyesuaikan strategi dengan perubahan pasar, dan fokus pada pembelajaran dan eksperimen untuk membangun bisnis yang berkelanjutan.

Untuk menghindari kegagalan seperti Quibi, diperlukan beberapa strategi yang dapat membantu perusahaan startup dalam industri streaming video:

#### 1. Analisis Pasar yang Mendalam

Analisis pasar adalah proses menyeluruh yang melibatkan penelitian mendalam tentang segmen pasar tertentu dalam suatu industri. Ini mencakup pengkajian berbagai aspek, seperti ukuran pasar, faktor kunci yang mempengaruhi kesuksesan, saluran distribusi, target audiens, profitabilitas, laju pertumbuhan, dan tren pasar yang mungkin terjadi. Tujuannya adalah untuk mengevaluasi dan memahami keadaan pasar serta perubahan yang mungkin terjadi di masa depan, dengan tujuan membuat keputusan bisnis yang tepat.

Analisis pasar memiliki peran penting dalam membantu

bisnis memahami karakteristik pasar dan mengidentifikasi tren yang mungkin memengaruhi mereka. Hal ini memberikan dasar untuk mengambil keputusan strategis, mengidentifikasi peluang baru, dan merancang strategi yang sesuai untuk mencapai tujuan bisnis mereka. Analisis pasar juga membantu dalam memahami pesaing utama dalam industri, sehingga bisnis dapat mengembangkan strategi kompetitif yang efektif. Ini adalah alat penting dalam menyediakan wawasan menyeluruh tentang kondisi pasar, yang memungkinkan perusahaan untuk bergerak maju dengan lebih percaya diri dan berdaya saing (Miftahurrohman, 2023).

2. Konten yang Relevan dan Berkualitas  
SWOT terbukti menjadi kerangka kerja yang fleksibel untuk menganalisis penggunaan media sosial dalam menyediakan informasi untuk meningkatkan pengetahuan kompetitif perusahaan (Gail Brooks, 2014). Ketika mengidentifikasi "Strengths" atau kekuatan perusahaan dalam analisis SWOT, perusahaan dapat mengakui bahwa mereka memiliki kemampuan untuk menciptakan konten yang relevan dan berkualitas di media sosial. Konten yang

berkualitas dapat menjadi salah satu kekuatan mereka dalam menarik perhatian audiens, memperkuat merek, dan menciptakan keterlibatan yang tinggi di platform media sosial. Ini dapat menjadi faktor positif yang mendukung strategi mereka untuk menghindari kegagalan.

Di sisi lain, dalam mengidentifikasi "Weaknesses" atau kelemahan dalam analisis SWOT, perusahaan mungkin menyadari bahwa mereka kurang dalam menciptakan konten yang relevan dan berkualitas. Ini dapat menjadi faktor kelemahan yang harus diatasi. Analisis SWOT dapat membantu perusahaan untuk merumuskan strategi yang lebih baik dalam menghindari kesalahan terutama dalam hal kurangnya konten yang relevan dan berkualitas.

Beberapa langkah yang dapat Anda lakukan adalah: pertama, pahami kebutuhan dan preferensi audiens. Lakukan riset pasar untuk memahami apa yang diinginkan dan dibutuhkan oleh audiens Anda. Dengan pemahaman ini, Anda dapat mengembangkan konten yang relevan dan bermanfaat bagi mereka.

Kedua, buat konten yang menarik. Gunakan judul yang

menarik dan pembuka yang kuat untuk menarik perhatian audiens Anda. Selain itu, gunakan gaya penulisan yang menarik dan mudah dipahami untuk menjaga minat pembaca.

Ketiga, optimalkan konten untuk SEO. Gunakan kata kunci yang relevan dalam konten Anda untuk membantu mesin pencari memahami topik yang Anda bahas. Hal ini akan membantu konten Anda muncul di hasil pencarian yang relevan dan meningkatkan visibilitas Anda.

Keempat, gunakan media yang relevan. Sertakan gambar, video, atau grafik yang relevan untuk memperkaya konten Anda dan membuatnya lebih menarik bagi audiens. Pastikan media yang Anda gunakan mendukung pesan yang ingin Anda sampaikan.

Kelima, kualitas lebih penting daripada kuantitas. Lebih baik memiliki sedikit konten yang berkualitas tinggi daripada banyak konten yang kurang bermutu. Fokuslah pada menyajikan konten yang benar-benar bermanfaat bagi audiens Anda.

Dengan menyajikan konten yang relevan dan berkualitas, Anda dapat membangun hubungan yang kuat dengan

audiens Anda, meningkatkan visibilitas Anda, dan menghindari kegagalan seperti Quibi.

3. Retensi Pelanggan yang Kuat Retensi pelanggan yang kuat adalah strategi kunci dalam menjaga kesuksesan bisnis jangka panjang. Fokus pada retensi pelanggan, bukan hanya akuisisi, adalah tindakan cerdas dalam industri streaming video yang sangat kompetitif. Ini mengakui bahwa tidak hanya penting untuk menarik pelanggan baru, tetapi juga untuk menjaga mereka dan membangun hubungan yang langgeng.

Dengan memberikan pengalaman pengguna yang memuaskan, perusahaan dapat memastikan bahwa pelanggan merasa puas dengan layanan mereka. Ini mencakup aspek seperti antarmuka yang ramah pengguna, kualitas streaming yang tinggi, rekomendasi konten yang relevan, dan layanan pelanggan yang responsif. Selain itu, perusahaan harus terus meningkatkan layanan dan konten mereka untuk mempertahankan daya tarik bagi pelanggan yang ada. Ini bisa mencakup penambahan konten eksklusif, pengembangan fitur-fitur baru, atau menyesuaikan layanan sesuai dengan umpan balik pelanggan.

Dengan demikian, perusahaan dapat menciptakan hubungan jangka panjang dengan pelanggan mereka, meningkatkan loyalitas, dan meminimalkan churn atau perpindahan pelanggan. Strategi ini tidak hanya membantu mempertahankan pelanggan yang ada, tetapi juga dapat menghasilkan pendapatan yang lebih stabil dan berkelanjutan dari pelanggan berlangganan. Dalam dunia streaming video, retensi pelanggan yang kuat adalah kunci untuk kesuksesan jangka panjang.

4. Model Bisnis yang Berkelanjutan

"Salah satu elemen kunci dalam Model Bisnis yang Berkelanjutan untuk pengembangan startup adalah memberikan nilai yang seringkali unik bagi pelanggan dan hubungan dengan pelanggan yang terlibat dalam proses penciptaan inovasi (Edyta Ropuszyńska Surma, 2022). Ketika merancang model bisnis yang berkelanjutan, sangat penting untuk memilih model yang sesuai dengan pasar dan pendapatan yang berkelanjutan. Pertimbangkan berbagai opsi seperti berlangganan, iklan, atau model campuran yang relevan dengan produk atau layanan Anda. Dengan

demikian, startup dapat mencapai kesuksesan jangka panjang dengan memberikan nilai yang berkelanjutan kepada pelanggan sambil mempertahankan hubungan yang kuat dalam proses penciptaan inovasi.

5. Kemitraan Strategis

Kemitraan strategis adalah salah satu aspek penting dalam strategi untuk menghindari kegagalan startup di industri streaming video, seperti yang terjadi pada Quibi. Ini melibatkan kolaborasi dengan pemain industri utama seperti produsen konten terkemuka, perusahaan telekomunikasi, atau platform distribusi yang memiliki basis pelanggan besar. Dengan kemitraan ini, startup dapat meningkatkan visibilitas dan akses ke audiens yang lebih luas.

Kemitraan dengan produsen konten terkemuka, misalnya, dapat membantu startup untuk mendapatkan akses ke konten eksklusif yang dapat membedakan mereka dari pesaing. Perusahaan telekomunikasi dapat menyediakan jalur distribusi yang luas dan jaringan yang kuat, sementara platform distribusi dapat membantu startup untuk mencapai audiens yang lebih besar. Melalui kolaborasi ini, startup dapat mengatasi beberapa hambatan dalam membangun



merek dan menarik pelanggan baru. Selain itu, kemitraan ini dapat menciptakan sinergi yang saling menguntungkan dalam industri hiburan digital, memungkinkan perusahaan untuk tumbuh dan berkembang dalam lingkungan yang semakin kompetitif. Dengan demikian, kemitraan strategis adalah elemen penting dalam strategi untuk menghindari kesalahan yang pernah dialami oleh Quibi dan mencapai kesuksesan jangka panjang dalam industri streaming video.

6. **Pemahaman yang Mendalam tentang Demografi Target**  
Pemahaman yang mendalam tentang demografi target adalah elemen kunci dalam mengembangkan strategi yang berhasil dalam industri streaming video. Dalam lingkungan yang kompetitif ini, memiliki pemahaman yang mendalam tentang siapa audiens target Anda adalah langkah pertama untuk meraih kesuksesan. Ini melibatkan analisis demografis dan perilaku audiens potensial Anda, termasuk usia, jenis kelamin, lokasi geografis, preferensi tontonan, dan kebiasaan media. Dengan pemahaman yang mendalam ini, Anda dapat menyesuaikan strategi pemasaran, konten, dan pengalaman pengguna agar

sesuai dengan preferensi dan kebutuhan audiens Anda.

Dengan pemahaman yang mendalam tentang demografi target, Anda dapat mengarahkan upaya pemasaran dan promosi Anda ke audiens yang paling mungkin tertarik dengan layanan Anda. Anda dapat menyediakan konten yang relevan dan menarik yang sesuai dengan preferensi audiens Anda. Selain itu, ini juga memungkinkan Anda untuk merancang pengalaman pengguna yang sesuai dengan kebiasaan dan ekspektasi audiens, sehingga membuat mereka lebih puas dengan layanan Anda. Pemahaman yang mendalam tentang demografi target adalah fondasi strategi yang sukses dalam industri streaming video, karena ini memungkinkan Anda untuk menghadirkan layanan yang tepat waktu dan relevan kepada audiens Anda, yang dapat berkontribusi pada pertumbuhan dan retensi pelanggan yang lebih baik.

7. **Evaluasi Rutin dan Pembelajaran dari Kesalahan**  
Evaluasi rutin dan pembelajaran dari kesalahan adalah landasan penting dalam memastikan kesuksesan jangka panjang dalam industri yang kompetitif seperti streaming video. Dengan melakukan

evaluasi rutin terhadap kinerja bisnis, perusahaan dapat memantau perkembangan dan tren yang muncul seiring waktu. Data yang diperoleh dari evaluasi ini membantu perusahaan untuk mengidentifikasi area-area di mana mereka berhasil dan di mana mereka mungkin perlu perbaikan. Penting untuk tidak hanya mengandalkan pendekatan bisnis yang sudah ada, tetapi juga untuk memantau perubahan dalam preferensi pelanggan, perkembangan teknologi, dan dinamika industri secara keseluruhan.

Selain itu, pembelajaran dari kesalahan adalah komponen penting dari evaluasi rutin ini. Dalam industri yang bergerak cepat, kesalahan dapat terjadi, tetapi yang krusial adalah bagaimana perusahaan meresponsnya. Dengan memeriksa kesalahan yang terjadi, mengidentifikasi penyebabnya, dan merancang tindakan perbaikan, perusahaan dapat menghindari mengulangi kesalahan yang sama dan dapat berevolusi menjadi lebih baik. Proses ini menciptakan siklus pembelajaran yang konstan, memungkinkan perusahaan untuk mengembangkan strategi yang lebih cerdas dan responsif terhadap perubahan dalam lingkungan bisnis. Dengan cara ini, evaluasi

rutin dan pembelajaran dari kesalahan membantu perusahaan untuk terus berkembang dan menghadapi tantangan yang mungkin muncul seiring berjalannya waktu.

#### 8. Fleksibilitas dan Adaptabilitas

Fleksibilitas dan adaptabilitas adalah dua karakteristik kunci yang diperlukan dalam industri streaming video yang berfluktuasi dengan cepat. Kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan dalam tren, teknologi, dan preferensi pelanggan adalah esensial untuk kesuksesan jangka panjang. Tren dalam konsumsi konten video bisa berubah dengan cepat, baik dalam hal format (misalnya, dari desktop ke mobile), gaya konten (misalnya, dari serial TV ke video pendek), atau model bisnis (misalnya, dari berlangganan ke iklan). Dalam hal teknologi, inovasi seperti resolusi video yang lebih tinggi, realitas virtual, dan algoritma rekomendasi yang canggih dapat mengubah cara bisnis beroperasi. Fleksibilitas dan adaptabilitas berarti perusahaan harus siap untuk mengubah strategi mereka, mengikuti tren, dan mengadopsi teknologi baru secara cepat.

Selain itu, perubahan dalam preferensi pelanggan juga memerlukan fleksibilitas. Audiens streaming video dapat memiliki preferensi yang bervariasi berdasarkan demografi, wilayah, dan bahkan waktu. Kemampuan untuk mendengarkan pelanggan, memahami apa yang mereka inginkan, dan merespons dengan cepat adalah kunci untuk mempertahankan dan menarik pelanggan. Ini juga dapat melibatkan eksperimen dengan berbagai jenis konten, interaksi yang lebih baik, atau penyesuaian model bisnis untuk memenuhi kebutuhan pelanggan yang berkembang. Dalam dunia yang terus berubah ini, perusahaan yang dapat mengikuti perkembangan industri, teknologi, dan preferensi pelanggan dengan fleksibilitas dan adaptabilitas akan memiliki peluang yang lebih baik untuk mencapai kesuksesan jangka panjang dalam industri streaming video.

Dengan menerapkan strategi-strategi ini, perusahaan startup dalam industri streaming video dapat meningkatkan peluang keberhasilan mereka dan merencanakan pendekatan yang lebih berhasil dalam menghadapi persaingan di industri hiburan digital.

## **KESIMPULAN**

Dalam penelitian ini, telah diuraikan berbagai faktor yang menyebabkan kegagalan startup Quibi dalam industri streaming video. Dari penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa Quibi menghadapi sejumlah tantangan, termasuk masalah konten yang kurang relevan, model bisnis yang mungkin tidak sesuai dengan pasar, serta kurangnya pemahaman mendalam tentang demografi target mereka. Penelitian ini juga menyoroti pentingnya elemen-elemen seperti retensi pelanggan yang kuat, evaluasi rutin, dan pembelajaran dari kesalahan dalam mencapai kesuksesan jangka panjang dalam industri ini.

Dalam menjawab tujuan penelitian, ditemukan bahwa untuk menghindari kegagalan seperti Quibi, perusahaan startup dalam industri streaming video harus mengadopsi strategi yang inklusif. Ini melibatkan pemahaman mendalam tentang demografi target mereka, fokus pada retensi pelanggan, kemitraan strategis dengan pemain industri utama, pemilihan model bisnis yang berkelanjutan, serta kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan pasar dan teknologi. Dengan menerapkan strategi-strategi ini, startup dapat meningkatkan peluang kesuksesan mereka dan meminimalkan risiko kegagalan dalam lingkungan bisnis yang kompetitif. Kesimpulan ini dapat memberikan panduan berharga bagi perusahaan startup dalam upaya mereka untuk mencapai kesuksesan jangka panjang dalam industri

streaming video yang terus berkembang.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Admin. (2021, November 20). *Lean Startup dan Kasus Kegagalan Fenomenal Quibi*. Retrieved from seputarkerja.id: <https://seputarkerja.id/lean-startup/>
- Aninda, N. (2020, Oktober 23). *Apa yang Dapat Kita Pelajari dari Kegagalan Quibi?* Retrieved from Bisnis.com: <https://entrepreneur.bisnis.com/read/20201023/265/1308982/apa-yang-dapat-kita-pelajari-dari-kegagalan-quibi>
- Edyta Ropuszyńska Surma, M. W. (2022). *Wroclaw Economic Review*, 86.
- Franedya, R. (2020, October 23 ). *Pelajaran yang Bisa Kami Petik dari Startup Bangkrut*. Retrieved from CNBC Indonesia: <https://www.cnbcindonesia.com/tech/20201023111907-37-196551/pelajaran-yang-bisa-kami-petik-dari-startup-bangkrut>
- Gail Brooks, A. H. (2014). A SWOT Analysis Of Competitive Knowledge From Social Media For A Small Start-Up Business. *Review of Business Information Systems*, 30.
- Ikhsan, M. (2020, Oktober 23). *Layanan Streaming Quibi Tutup Usai 6 Bulan Diluncurkan*. Retrieved from CNN Indonesia: <https://www.cnnindonesia.com/teknologi/20201022191945-185-561728/layanan-streaming-quibi-tutup-usai-6-bulan-diluncurkan>
- K, A. (2021). *Memahami Apa Itu Streaming Hingga Contoh Aplikasi Streaming*. Retrieved from gamedia.com: <https://www.gamedia.com/literasi/streaming/>
- Miftahurrohman. (2023, Maret 20). *Analisis Pasar*. Retrieved from manajemen-s1.stekom.ac.id: <https://manajemen-s1.stekom.ac.id/informasi/baca/Analisis-Pasar/f6883f232c47ccb9618a7d39f9fbf1be02039dd7>
- Mulachela, H. (2021, Agustus 9). *Pengertian Startup, Istilah, dan Bedanya dengan Bisnis Konvensional*. Retrieved from katadata.co.id: <https://katadata.co.id/safrezifitra/digital/6110a5251ff83/pengertian-startup-istilah-dan-bedanya-dengan-bisnis-konvensional>
- Soni, R. (2023, Agustus 2). *The Epic Fall of Quibi, a \$1.8B Funded Startup shuts down in 6 months*. Retrieved from linkedin.com: <https://www.linkedin.com/pulse/epic-fall-quibi-18b-funded-startup-shuts-down-6-months-rakesh-soni/>