

PERTEMUAN I dan II

Tujuan :

Setelah mengikuti kegiatan belajar ini, mahasiswa diharapkan dapat:

- menjelaskan Peluang Bisnis Bidang Teknologi dan perencanaan bisnis

Tugas :

- Membuat Perencanaan Bisnis.

PELUANG BISNIS DALAM BIDANG IT

Teknologi informasi telah berkembang sangat jauh. Teknologi informasi ini sangat membantu pekerjaan banyak orang, karena pekerjaan dapat diambil alih oleh salah satu produk teknologi informasi yaitu komputer. Oleh karena itu dunia IT kemudian dapat menjadi peluang usaha yang cukup menjanjikan. Namun sebelum mencoba terjun dalam bidang usaha dunia IT maka harus mengerti dulu beberapa hal tentang IT. Selanjutnya tinggal menggunakan kreatifitas kita untuk mencoba membuka usaha dalam dunia IT tersebut. Berikut ini adalah beberapa peluang usaha dalam dunia IT.

1. Web Development

Jasa pembuatan website ini harus bermodalkan keahlian di bidang IT, membeli domain, hosting, dan tentunya jaringan internet. Ini merupakan pekerjaan yang tidak akan pernah sepi pembeli. Mengingat efektivitas internet yang hampir digunakan di semua bidang, menjadi web designer adalah pekerjaan yang sangat menjanjikan. Memang tersedia layanan pembuatan web gratis, tapi website berbayar memiliki lebih banyak keunggulan.

Selain dari tampilan yang lebih baik, web berbayar juga memiliki fitur yang lebih lengkap, sehingga promosi produk akan lebih menarik dan efektif. Keuntungan yang akan Anda dapatkan bisa mencapai 80% dengan prospek yang sangat menjanjikan. Belum punya keahlian? Tenang saja, Anda bisa mempelajarinya secara otodidak. Banyak sumber yang

bisa Anda jadikan sebagai guru. Oh ya, bahkan menjual nama domain unik pun merupakan peluang usaha di dunia digital ini.

2. Membuat Startup

Startup adalah istilah atau sebutan bagi pengusaha yang tengah merintis bisnis di bidang digital. Ada banyak jasa yang ditawarkan, seperti pembuatan website, software, aplikasi mobile, dan yang lainnya. Bisnis startup mengutamakan konten yang menarik dan kreatif agar diminati oleh masyarakat. Lalu, dari manakah pemasukannya? Dari iklan yang ditampilkan dan fitur-fitur berbayar yang ditawarkan saat membuka web atau aplikasi. Dalam memulai bisnis digital memang harus memiliki kemampuan di bidang IT, atau setidaknya ada tim yang kompeten di bidang IT, penjualan, dan lain sebagainya, sesuai dengan kebutuhan startup yang dijalankan. OLX (Toko Bagus), Blibli, dan BukaLapak adalah beberapa contoh startup yang terkenal di Indonesia.

3. Menyediakan jasa desain grafis

Jasa pembuatan desain grafis memiliki prospek yang sangat besar. Permintaannya tinggi disebabkan oleh promosi produk yang membutuhkan tampilan menarik dan ditunjang dengan tools computer yang semakin canggih. Untuk mendapatkan klien, Anda bisa mulai memasarkannya di beberapa marketplace, seperti Sribulancer, 99designs, dan Fiverr. Anda bisa mendapatkan pelanggan dari dalam dan luar negeri. Semakin sering Anda membuat portofolio, maka Anda akan semakin mahir dan hasilnya berkualitas. Silakan dicoba bagi Anda yang hobi menggambar atau mendesain sesuatu. Jadikan gambar Anda bukan sekadar gambar.

4. Membuat software

Software adalah perangkat lunak berisi bahasa pemrograman yang memiliki kesatuan dan memiliki nilai dan tujuan tertentu. Berdasarkan distribusinya, software terbagi menjadi dua jenis, yaitu software berbayar dan software gratis. Saat ini sudah terdapat berbagai jenis software, di antaranya adalah Adware, Beerware, Freeware, Shareware,

Spyware, dan Open Source. Jika Anda bisa membuat software dan memiliki keahlian menyusun coding, silakan dicoba.

5. Media Sosial

Semakin hari, media sosial semakin berkembang. Dulu hanya Friendster, sekarang ada Facebook, Instagram, Path, Line, dan masih banyak lagi. Anda bisa mempelajari bagaimana mengoptimalkan penggunaan media sosial untuk berbisnis, internet marketing atau bahkan menciptakan media sosial sendiri khusus di sebuah daerah, seperti Weibo di Tiongkok misalnya.

6. Menjadi YouTuber

Suka mengupload video dan membaginya di YouTube? Anda bisa mencoba ide bisnis yang satu ini dengan lebih serius. Buatlah video yang viral. Semakin banyak yang melihat video Anda, maka semakin besar pendapatan yang Anda dapatkan. Selain itu, ada fitur subscriber. Uang yang kita dapatkan berasal dari iklan yang otomatis tayang dalam video dan iklan yang akan muncul jika penonton menekan tombol klik. Saat membuat video, Anda bisa menggunakan teknologi IT, supaya hasil video lebih jernih dan lebih indah. Beberapa video populer dan banyak dikunjungi adalah video tutorial, video kocak, dan rekaman karya pribadi.

Sebenarnya masih banyak lagi ide peluang usaha jika dibahas lebih rinci. Semoga artikel ini bisa memberikan pencerahan bagi Anda yang masih bingung mau berbisnis apa. Segera bulatkan niat dan tekad, survei target pasar yang sesuai dengan passion Anda, persiapkan yang berhubungan dengannya. Jika sudah menyiapkan semua hal tersebut, maka langkah selanjutnya adalah aksi nyata.

Oleh karena itu, ditemukanlah beberapa pertanyaan yaitu :

1. Bagaimana mencari informasi peluang usaha di bidang TI?
2. Apa saja tahapan pengembangan usaha?
3. Bagaimana perkembangan bisnis teknologi dunia?

Bagaimana mencari informasi peluang usaha di bidang TI?

Berikut ini adalah hal-hal yang perlu diperhatikan dalam mencari informasi peluang usaha di bidang TI.

- **Mengetahui Kemampuan dan Kepribadian Diri**

Mengetahui kemampuan dan kepribadian diri adalah tolak ukur pertama sebagai seorang entrepreneur. Karena seseorang harus mengetahui passionnya sendiri, apakah di bidang Software House? Konsultan IT? Distributor dari Produk IT? atau bisa juga Training dan Pendidikan pada bidang IT. Apabila telah menemukan passion yang tepat maka seorang entrepreneur dapat memfokuskan mempelajari atau menekuni satu bidang tersebut agar dapat dikembangkan dalam membentuk bisnisnya.

- **Peluang yang Dihadapi**

Seorang entrepreneur harus mengetahui dan mempertimbangkan peluang yang dihadapi. Apakah usaha/bisnis yang ia kelola akan berpeluang sukses. Hal ini berhubungan dengan bisnis yang dikembangkan dapat memenuhi kebutuhan atau keinginan konsumen, apakah cocok dengan lingkungan dimana bisnis tersebut akan berkembang, dan juga bagaimana situasi persaingan pada bisnis yang akan dikembangkan.

- **Kebutuhan/Keinginan Konsumen**

Seorang entrepreneur harus dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen jika ingin bisnis yang dikembangkan berhasil atau sukses.

- **Memiliki Dana yang Dibutuhkan**

Tentu saja untuk memulai atau mengawali bisnis dibutuhkan modal atau dana. Modal atau dana dapat digunakan untuk membeli bahan baku atau menambah sumber daya manusia dan teknologi jika diperlukan kedepannya.

- **Lingkungan yang Dihadapi**

Seorang enterpreneur harus mengetahui lingkungan yang cocok untuk mengembangkan bisnis karena akan berpengaruh terhadap persaingan bisnis dan keinginan dan kebutuhan konsumen.

- **Situasi Persaingan**

Seorang enterpreneur harus dapat mempelajari situasi persaingan bisnis pada bidang yang dikembangkan. Persaingan adalah hal yang biasa, namun tetap saja harus mengetahui apakah bisnis yang dikembangkan nantinya akan berjalan dengan sukses atau justru kalah dalam persaingan.

- **Dukungan dari Pemerintah**

Usaha atau bisnis yang dikembangkan harus mendapat dukungan dari pemerintah, karena jika bertentangan dengan kebijakan pemerintah, bisnis yang didirikan akan sulit bahkan tidak akan dapat berkembang.

Apa saja tahap pengembangan usaha?

- **Memiliki ide usaha**

Awal usaha seorang enterpreneur berasal dari suatu ide usaha. Ide usaha yang dimiliki seorang enterpreneur dapat berasal dari berbagai sumber. Ide usaha dapat muncul setelah melihat keberhasilan bisnis orang lain (pengamatan). Selain itu ide usaha juga dapat timbul karena adanya sense of business yang kuat dari seorang enterpreneur. Ide

usaha juga dapat dipertimbangkan berdasarkan beberapa informasi peluang usaha yang telah dijelaskan sebelumnya.

- **Penyaringan ide/Konsep usaha**

Seorang entrepreneur harus dapat menterjemahkan ide usaha tersebut ke dalam konsep usaha yang merupakan penerjemah lebih lanjut ide usaha ke dalam matra – matra bisnis yang lebih spesifik. Penyaringan ide – ide usaha tersebut akan dilakukan melalui suatu aktivitas penilaian kelayakan ide usaha secara formal maupun yang dilakukan secara informal.

- **Pengembangan Rencana Usaha**

Komponen utama dari perencanaan usaha yang akan dikembangkan oleh seorang entrepreneur adalah perhitungan proyeksi rugi – laba dari bisnis yang dijalankan. Proyeksi rugi – laba merupakan muara dari berbagai komponen perencanaan bisnis lainnya yaitu perencanaan bisnis yang bersifat operasional. Dalam menyusun rencana usaha, harus segera ditambahkan bahwa para wirausahaan memiliki perbedaan yang mencolok dalam membuat rincian rencana usaha.

- **Implementasi rencana usaha dan pengendalian usaha**

Rencana usaha yang telah dibuat baik secara rinci maupun global, tertulis maupun tidak tertulis selanjutnya akan diimplementasikan dalam pelaksanaan usaha. Rencana usaha akan menjadi panduan bagi pelaksanaan usaha yang akan dilakukan seorang entrepreneur. Dalam kegiatan implementasi rencana usaha, seorang entrepreneur akan mengarahkan berbagai sumber daya yang dibutuhkan seperti modal, material dan tenaga kerja untuk menjalankan kegiatan usaha.

Bagaimana perkembangan bisnis teknologi dunia khususnya di Indonesia?

Dalam melakukan kegiatan sebagai entrepreneur bidang IT di Indonesia, lingkungan dan kondisi usaha di Indonesia sangat menentukan sukses atau tidaknya perusahaan yang baru dibangun oleh seorang entrepreneur.

Secara umum, lingkungan dan kondisi usaha di Indonesia masih belum mampu mendukung seorang entrepreneur untuk dengan mudah mendirikan dan menjalankan perusahaan sendiri khususnya usaha dalam bidang IT.

Beberapa kondisi ekonomi dan dunia usaha Indonesia yang tidak kondusif seperti:

- Belum adanya regulasi khusus yang mendukung kegiatan perusahaan start-up seperti tidak adanya insentif pajak dari pemerintah. Di Indonesia, semua perusahaan baik perusahaan kecil atau besar mengikuti peraturan yang sama. Hal ini memang seringkali dirasakan memberatkan bagi perusahaan start-up yang tentunya terbatas dalam bidang operasi dan pendanaannya.
- Belum adanya dukungan dari dunia komunitas keuangan Indonesia seperti belum adanya kredit dari perbankan untuk operasi perusahaan dengan bunga dan persyaratan yang memadai. Hampir semua bank mensyaratkan agunan (kolateral) dalam bentuk bangunan atau deposito untuk setiap usulan pendanaan yang dipastikan sangat sulit dilakukan oleh sebuah perusahaan start-up. Bahkan dalam lingkungan entrepreneurship sering dikenal sebuah pameo yang mengatakan perbankan hanya meminjamkan uang kepada perusahaan yang tidak membutuhkan pendanaan, sedangkan perusahaan yang membutuhkan pendanaan sangat sulit dalam mengakses fasilitas keuangan yang ada.
- Masih lemahnya perlindungan dan penghargaan dalam bidang patent yang berakibat masih kurangnya entrepreneur Indonesia yang menekuni pengembangan perangkat lunak aplikasi, karena tidak ada jaminan bahwa aplikasi mereka tidak digandakan secara illegal.
- Belum adanya semangat untuk mendukung dunia wirausaha dari perusahaan pemerintah di Indonesia. Hal ini dapat dilihat dari peraturan pembayaran yang dilakukan oleh perusahaan negara atau BUMN dilakukan minimal 30 hari setelah semua dokumen disetujui. Persyaratan ini berlaku bagi perusahaan besar dan juga perusahaan kecil yang berarti bahwa perusahaan kecil atau baru memberikan pinjaman selama setidaknya 30 hari kepada perusahaan negara atau BUMN tersebut. Hal ini tentunya sangat memberatkan perusahaan start-up.

Itulah kondisi dan lingkungan dunia usaha di Indonesia yang sampai saat ini belum kondusif untuk mendukung semangat kewirausahaan (entrepreneurship) di Indonesia. Sebagai perbandingan, di Canada terdapat sebuah badan yang disebut IRAP (Industrial Research Assistance Programme) yang merupakan bagian atau program dari National Research Council. Misi dari IRAP ini adalah membantu industri kecil dan menengah dalam mengembangkan kemampuannya di bidang teknologi dan inovasi. IRAP memberikan konsultasi pada usaha bisnis baru tentang potensi, kelemahan dari bisnis tersebut, kompetitor, dan pakar-pakar di Canada yang dapat dihubungi untuk melakukan konsultasi teknologi, dan hal-hal lain yang sangat berguna bagi perusahaan yang baru berkembang. Semua jasa konsultasi tersebut dapat diperoleh dengan biaya yang sangat terjangkau. Di samping itu, Canada juga memiliki sebuah pasar modal yang dikhususkan bagi perusahaan start-up yang sebagian besar merupakan perusahaan IT.

Kondisi di Canada ini merupakan kondisi ideal yang seharusnya diciptakan di Indonesia untuk dapat mendukung semangat dan tumbuhnya jiwa-jiwa entrepreneurship di kalangan muda di Indonesia khususnya dalam bidang IT, yang pada akhirnya mampu mendorong pertumbuhan perekonomian Indonesia.