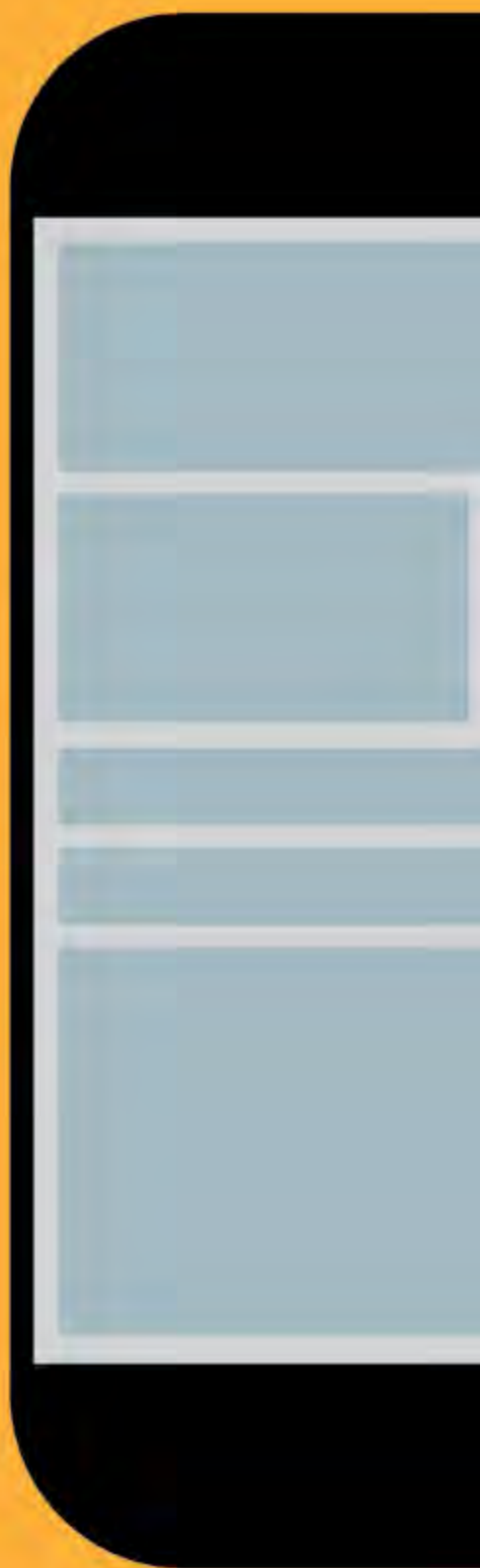


PANDUAN

PENDIRIAN USAHA

PENGEMBANG

APLIKASI DIGITAL



TIM PENYUSUN

Heru Irianto

Yuniawan Hidayat

NARASUMBER

Ari Juliano Gema

Sabartua Tampubolon

Robinson Sinaga

Bambang Priwanto

Linda Suryani

Eddy Tri Haryanto

Susantiningrum

Tutik Susilowati

Ary Setyawan

Joko Sutrisno

Wiranto

Andi Taru

Bayu Sulistyo S.

Ardhi Kusuma W.

Robby Baskoro

Adhicipta R. Wiryawan

Muhammad Aditya Arief N.

Arif Akbarul Huda

Istofani Api Diany

Muhammad Hamrowi

Teguh Prihadi

Sidiq Permana

I Ketut Kartika Tanjana

Arman Lantong

Brillyanes Sanariwi

Firstman Marpaung

Trudli Karo Karo

Choiru Pradono

Eka Saputra

DITERBITKAN OLEH:



Gedung Kementerian BUMN Lt. 15

Jln. Medan Merdeka Selatan No. 13

Jakarta Pusat - 10110

email: sekretariat.deputi5@bekraf.go.id

www.bekraf.go.id

Sekilas Tentang Usaha Aplikasi	5
Peluang Usaha di Bidang Aplikasi	6
Lokasi yang Tepat Untuk Usaha di Bidang Aplikasi	11
Permodalan	12
Manajemen Produksi	14
Manajemen Sumber Daya Manusia	20
Manajemen Keuangan	21
Manajemen Pemasaran	24
Legalitas Usaha	26
Hak Kekayaan Intelektual (HKI)	34
Glosarium & Referensi	39

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat dan hidayah-Nya, sehingga kami bisa menyelesaikan '*Buku Panduan Pendirian Usaha Pengembang Aplikasi Digital*'. Penyusunan buku ini yang merupakan kerja sama antara Badan Ekonomi Kreatif (Bekraf) dengan Universitas Sebelas Maret, diharapkan dapat menjadi panduan bagi pelaku usaha pemula di bidang ekonomi kreatif khususnya subsektor Aplikasi.

Ekonomi kreatif diharapkan mampu menjadi salah satu pilar penyangga ekonomi bangsa, untuk itu pengembangan bidang usaha ekonomi kreatif perlu terus dilakukan. Salah satu upaya yang dapat dilakukan adalah pengembangan pelaku usaha pemula di bidang ekonomi kreatif. Sektor Game dan Aplikasi, khususnya Aplikasi Digital merupakan salah satu subsektor yang prospektif untuk terus dikembangkan. Dalam kerangka tersebut maka penyusunan buku ini menjadi sesuatu yang penting.

Penyusunan *Buku Panduan Pendirian Usaha Pengembang Aplikasi Digital* ini berdasarkan hasil studi dokumen, *focus group discussion* yang melibatkan akademisi, pelaku usaha aplikasi, dan instansi pemerintah yang terkait dalam pengembangan usaha aplikasi di Kota Solo, Yogyakarta, Semarang, Jakarta, Surabaya, Bali, Makassar, Bandung, Medan, dan Padang.

Dengan selesainya penyusunan buku ini, penyusun mengucapkan terima kasih kepada seluruh narasumber dan pembahas pada saat *focus group discussion* serta semua pihak yang telah memberikan kontribusi dalam penyusunan buku ini.

Surakarta, Desember 2016

Tim Penyusun

Puji syukur ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat dan hidayah-Nya sehingga penyusunan Buku Panduan Pendirian Usaha Bidang Ekonomi Kreatif dapat diselesaikan dengan baik. Buku Panduan Pendirian 9 (sembilan) Bidang Usaha Ekonomi Kreatif merupakan kerja sama antara Badan Ekonomi Kreatif (Bekraf) dan Universitas Sebelas Maret (UNS).

Buku Panduan ini dipersiapkan dalam 2 (dua) versi yaitu: Versi Cetak dan Elektronik (*E-Book*). Penyiapan *E-Book* dimaksudkan untuk memudahkan pembaca mengakses buku panduan ini.

Pada prinsipnya sasaran buku panduan ini adalah para calon atau pelaku usaha pemula yang tertarik untuk mendirikan dan mengembangkan usaha ekonomi kreatif. Oleh karena itu, penulisan buku dibuat sesederhana mungkin dengan harapan mudah dipahami dan diterapkan oleh para pembaca.

Penulisan buku panduan ini belum bisa dikatakan sempurna apalagi sebagai referensi untuk pelaku usaha ekonomi kreatif yang sudah berkecimpung lama dibidangnya. Untuk itu, kepada masyarakat sangat diharapkan memberikan saran dan masukkan dalam penyempurnaan buku panduan ini di masa mendatang.

Akhir kata atas nama Badan Ekonomi Kreatif saya mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah memberikan kontribusi dalam penyusunan buku panduan ini. Semoga upaya dan kerja keras yang dilakukan ini dapat mendorong pengembangan ekonomi kreatif di Indonesia.

Jakarta, Juli 2017

Kepala Badan Ekonomi Kreatif

Triawan Munaf

Perkembangan industri aplikasi memang semakin marak setelah munculnya *smartphone* atau ponsel pintar. Namun, industri ini sebenarnya telah muncul sejak komputer ada.

Aplikasi adalah program yang berisi bahasa komputer dan dijalankan pada sistem *device*. Tantangan yang ada saat ini adalah membuat aplikasi yang dapat dimanfaatkan untuk dunia usaha, sehingga bisa menghasilkan uang.

Di era teknologi yang semakin maju seperti sekarang ini, industri aplikasi dapat dikembangkan dan merupakan bisnis yang menjanjikan. Memang, membutuhkan kejelian dan ketekunan yang tinggi untuk bisa berhasil dalam usaha bidang aplikasi.

Contoh yang paling nyata saat ini adalah GoJek. Aplikasi di bidang transportasi ini dimulai tahun 2011 dengan sistem sederhana, yaitu layanan pemesanan ojek lewat SMS dan telepon. Kemudian tahun 2015, setelah *smartphone* semakin marak digunakan, aplikasi pemesanan ojek ini juga semakin berkembang. Tidak lagi memesan ojek lewat SMS atau telepon, namun lewat sebuah program yang semakin mudah.

GoJek menciptakan cara baru dalam berbisnis. Pelanggan lebih mudah untuk memesan layanan ojek. Sementara tukang ojek tidak perlu lagi mangkal di sembarang tempat. Tidak perlu ada tawar-menawar harga karena harga sudah ditetapkan.

Demikian juga dengan semakin banyaknya toko *online* yang bermunculan. Menandakan bahwa bisnis aplikasi tidak bisa dipandang sebelah mata.

1993	PT. Indonet	Perusahaan ISP pertama
1997	Bhinneka.com	Toko komputer online
1998	Detik.com	Portal berita
1999	Kaskus.com	Komunitas online terbesar
2003	Tokobagus.com	E-commerce
2009	Koprol	Media sosial berbasis lokasi
2009	Agate Studio	Game developer
2009-...	Startup	Lokal vs global

Perjalanan Usaha di Bidang Digital di Indonesia

Buku ini akan memberikan gambaran dan panduan kepada para pemula yang ingin mengawali usaha di bidang aplikasi, dengan harapan bahwa aplikasi tersebut dapat dikembangkan menjadi lahan bisnis yang menjanjikan.

Bisnis aplikasi? Masih berpeluang!

259 PENDUDUK
JUTA INDONESIA



88,1
JUTA



pengguna internet aktif

66
JUTA



pangsa pasar online menjanjikan

Hingga tahun 2016, muncul perusahaan start up dari Indonesia dengan pendanaan investor antara

Rp 13-150 miliar

x



Tantangan



Pembelian aplikasi
di Indonesia



1-3%

Jumlah aplikasi
berbayar yang
di-download

Aplikasi Business to Business (B2B)

Paling menjanjikan & menguntungkan



Target market jelas



Pangsa pasar cukup luas



Program aplikasi desktop atau mobile sesuai kebutuhan



Memanfaatkan maintenance & service untuk keuntungan

Sasaran



Tempat pendidikan



Tempat Instansi pemerintah (pusat & daerah)



Instansi swasta

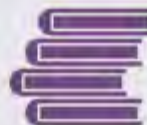
Contoh



Sistem informasi kehadiran



Sistem informasi keuangan



Sistem informasi pendidikan



Sistem informasi puskesmas

Sedangkan aplikasi berbasis B2C (*business to consumer*) atau C2C (*consumer to consumer*) juga bisa dipertimbangkan karena pangsa pasarnya cukup luas, yaitu mencakup semua orang yang gaya hidupnya tidak terlepas dari internet, baik yang diakses melalui ponsel atau komputer.

Contoh:

Zahir Accounting adalah perusahaan aplikasi lokal berbasis B2B dari Indonesia yang didirikan pada tahun 1996 dalam jasa aplikasi akuntansi. Usaha ini berdiri atas dasar kebutuhan, di mana pada tahun tersebut masyarakat yang memiliki usaha masih melakukan pembukuan secara manual sehingga sulit untuk melihat alur dana, hutang, piutang dan lain sebagainya secara cepat. Pasar dari Zahir Accounting terus berkembang seiring semakin sadarnya masyarakat dan dunia usaha akan kebutuhan informasi yang cepat menyangkut keuangan usahanya. Perusahaan ini masih tetap bertahan dan merambah dunia global, aplikasinya telah dipakai oleh 30.000 usaha kecil, menengah hingga skala besar serta memiliki sertifikasi dan penghargaan sebagai perusahaan teknopreneur terbaik.

2. Model Pendirian Usaha *Startup* di Bidang Aplikasi

Ada 2 model *startup* yang dapat dikembangkan, yaitu:

1. Model *Design Thinking Startup*

Ini adalah model penciptaan produk melalui pendekatan humanisme, rasa dan harapan masyarakat untuk mengatasi masalah-masalah yang mereka hadapi. Jadi, produknya diciptakan seideal mungkin, sesuai dengan harapan pengguna.

Yang menjadi fokus dalam model *design thinking* adalah bagaimana merumuskan keinginan masyarakat tersebut supaya bisa ditransformasikan ke dalam sebuah prototipe aplikasi, yang nantinya mampu memenuhi harapan mereka.

Prototipe ini kemudian dievaluasi melalui proses iterasi, yaitu proses pengembangan yang dapat diulang jika ditemukan adanya kekurangan atau kesalahan, hingga akhirnya diperoleh produk akhir yang berkualitas, yang sesuai dengan yang diharapkan.

Proses tersebut bisa terlihat seperti gambar berikut:



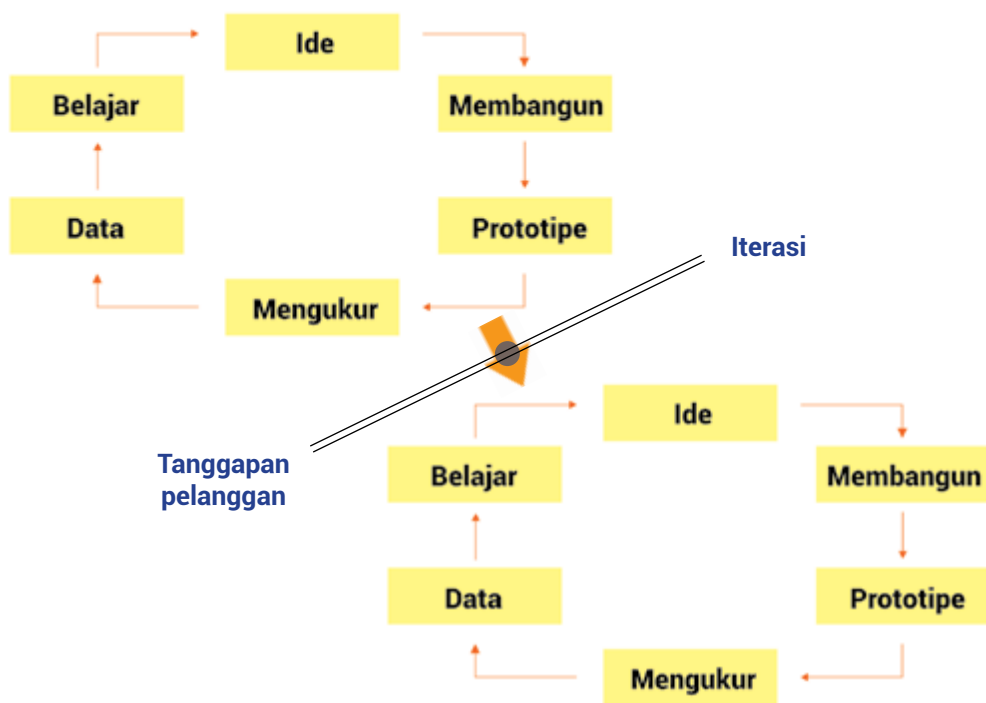
Bagan Alur *Design Thinking Startup*

Kekurangan atau kelemahan model *design thinking startup* adalah produk yang dihasilkan bisa jadi tidak menarik karena pasar tidak membutuhkannya. Sedangkan kelebihanannya ialah akan sukses besar jika diterima oleh pasar, karena yang dihasilkan adalah produk aplikasi yang orisinal dan tidak ada kompetitornya.

2. Model *Lean Startup*

Yang ini adalah model pendekatan produk. Model ini membuat produk dari hasil riset. Tanpa menunggu produk menjadi sempurna terlebih dahulu, produk itu langsung dilempar ke pasaran untuk mendapatkan tanggapan balik. Tanggapan-tanggapan balik yang datang itulah yang digunakan sebagai evaluasi dan dilakukannya proses iterasi, sampai akhirnya diperoleh produk yang sesuai dengan harapan pengguna.

Proses *leanup startup* dapat dilihat seperti gambar berikut:



Bagan Alur *Lean Startup*

Secara umum, model *lean startup* ini akan lebih cepat menemukan kelemahan produknya. Jadi, produsen dapat segera membangun ulang dan melakukan *positioning* produknya terhadap keinginan pasar.

Model ini secara umum lebih mudah dilakukan, karena relatif dapat menghindari kerugian fatal yang terjadi jika produknya tidak diterima oleh pasar.

Picmix seringkali dikira produk luar negeri.

Calvin Kizana adalah salah seorang dibalik kesuksesan Picmix yang diluncurkan pertama kali sebagai *platform* pada Blackberry. Di saat semua orang mulai meninggalkan ponsel tersebut dan pindah ke *platform* Android, Picmix memilih user Blackberry sebagai sasaran pasarnya. Langkah cerdas ini dilakukan untuk menghindari persaingan *head to head* dengan Instagram yang lebih dulu besar. Pada akhirnya Picmix berhasil mengungguli jumlah pengguna Instagram karena kelebihan Picmix yang tidak dimiliki Instagram, seperti menyediakan kolase foto, *add note* dan lain sebagainya.

(Disadur dari *studentpreneur.co*)

Lokasi yang Pas Untuk Lokasi Bisnis Aplikasi

Alamat jelas & dapat dijangkau untuk alamat surat-menyurat

Dapat berada di lokasi perkantoran atau perumahan

Memiliki fasilitas toilet & kamar mandi

Memiliki fasilitas jaringan listrik, telepon, & internet



Sebaiknya sih di kota besar, karena ...

Mudah bergabung dengan komunitas pengembang aplikasi, sehingga dapat saling berbagi informasi

Dekat dengan Sumber Daya Manusia (SDM)

Dekat dengan market

Pengguna internet di kota lebih banyak

Lebih banyak industri, perusahaan & instansi (terutama bagi pengembang aplikasi B2B)



Alternatif Permodalan Bisnis Startup

Modal Sendiri (*Bootstrap*)

- ❑ Modal bisa berasal dari perorangan atau iuran para pendiri usaha.
- ❑ Keunggulan: jika modal dikumpulkan bersama oleh para pendiri usaha, maka seluruh anggota tim akan menjadi militan dalam pengembangan usaha tersebut.
- ❑ Kelemahan: karena dana untuk memulai usaha aplikasi cukup besar, hal ini bisa menurunkan semangat tim jika mulai merasakan kekurangan modal hasil iuran.

Kompetisi

- ❑ Para calon pengusaha mengikuti kompetisi/lomba di bidang startup aplikasi
- ❑ Uang hadiah digunakan sebagai modal usaha
- ❑ Keunggulan: jika sering menang, maka modal yang dikumpulkan bisa banyak
- ❑ Kekurangan: kompetisi tidak setiap saat diadakan

Modal Patungan (*Crowdfunding*)

- ❑ Modal diperoleh secara patungan dari berbagai pihak; teman, keluarga, atau siapa saja yang berhubungan baik dengan si pemilik ide.
- ❑ Patungan bisa dikumpulkan lewat *website*. Contoh: Kickstarter, IndieGoo, RocketHub (luar negeri) atau kitabisa.com, wujudkan.com (dalam negeri)
- ❑ Untuk menarik perhatian investor, pemilik ide bisa membuat video pendek mengenai ide *startup*-nya.
- ❑ Tetapkan *deadline*/tenggat waktu untuk masa pengumpulan dana.
- ❑ Keunggulan: semakin banyak orang tertarik dengan ide *startup* tersebut, maka semakin banyak dana yang bisa dikumpulkan sebagai modal.
- ❑ Kelemahan: jika idenya kurang/tidak menarik, maka tidak ada/sedikit orang yang mau patungan.

Kemitraan

- ❑ Modal diperoleh dari dana Program Kemitraan dan Bina Lingkungan (PKBL) atau dari Tanggung Jawab Sosial Perusahaan (*Corporate Social Responsibility* = CSR).
- ❑ PKBL dilakukan oleh BUMN, CSR oleh perusahaan swasta. Perusahaan yang menyelenggarakan program ini antara lain PT Telkom, BNI, PT Jarum.
- ❑ Permodalan yang diberikan biasanya kredit dengan bunga yang lebih rendah dari bunga perbankan, yaitu berkisar 6% dan berjumlah Rp25.000.000,00.
- ❑ Pemilik *startup* harus mengajukan proposal rencana pengembangan usaha bisnis yang dilengkapi dengan bukti legalitas usaha.



Inkubator Bisnis

- ❑ Modal diperoleh dari lembaga yang memang sengaja didirikan untuk menginkubasi bisnis *startup*, seperti yang dibuat oleh beberapa perguruan tinggi, Telkom, LIPI, PT Jarum, dll..
- ❑ Keunggulan: pemilik ide *startup* diberi fasilitas, seperti permodalan, teknologi, manajemen dan pasar, sehingga usahanya dapat berkembang, menguntungkan dan berkelanjutan.

Kredit Komersial

- ❑ Mendapatkan modal dari pinjaman/kredit dari perbankan
- ❑ Kelemahan: pihak bank biasanya hanya menerima pengajuan kredit bagi usaha *startup* yang sudah berjalan lebih dari 2 tahun. Bila masih kurang dari 2 tahun, kredit yang diberikan tidak besar. Pihak bank juga kurang percaya pada usaha aplikasi.
- ❑ Keunggulan: kepercayaan terbangun seiring dengan berjalannya waktu. Ada pula skim kredit program Kredit Usaha Rakyat yang bisa dimanfaatkan.

Investor

- ❑ Modal dari investor dapat diperoleh jika usaha *startup* dianggap memiliki prospek bisnis yang menguntungkan.
- ❑ Keunggulan: investor bersedia menanggung risiko kegagalan dengan tidak menuntut kembalinya modal.
- ❑ Kelemahan: investor sering melakukan intervensi bisnis aplikasi mitranya sehingga pengusaha aplikasi merasa terganggu kreativitasnya.
- ❑ Sangat dibutuhkan adanya perjanjian kerja sama mengenai hak dan kewajiban masing-masing pihak yang ditandatangani di atas materai.

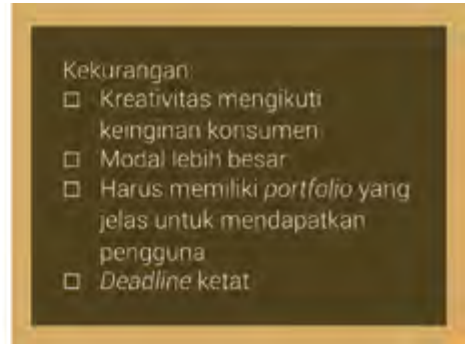
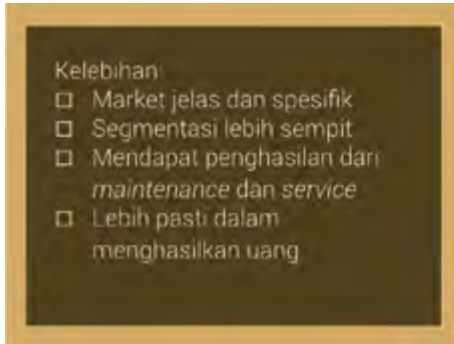
Macam-macam investor:

- ❑ *Angel investor*: orang kaya yang bersedia mendanai proyek *startup* yang baru dirintis. Mereka biasanya berasal dari industri yang mengenal baik proyek yang sedang dibuat, sehingga bisa memberikan saran-saran yang membangun.
- ❑ *Venture capital*: investor yang melakukan investasi pada *startup*, dengan tujuan mendapatkan bagian saham proyek yang mereka danai. Ini bisa membuat potensi *startup* di pasar modal (IPO) semakin besar. Keuntungan diperoleh dari penjualan saham, jika proyeknya berhasil. Agar tujuannya tercapai, maka *venture capital* akan berbagi ilmu tentang bisnis yang unggul dan memberikan akses ke jejaring industri proyek yang mereka miliki.

1. Model-model Bisnis Usaha di Bidang Aplikasi

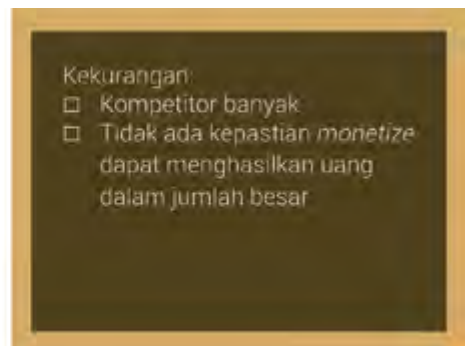
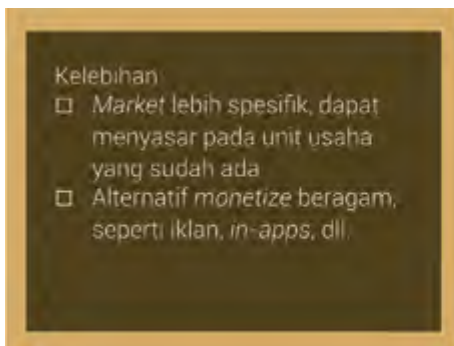
a. *Business to Business (B2B)*

Contoh: aplikasi *software* kasir, aplikasi sistem informasi sekolah, aplikasi sistem informasi perpajakan, aplikasi sistem manajemen parkir, dan lain sebagainya.



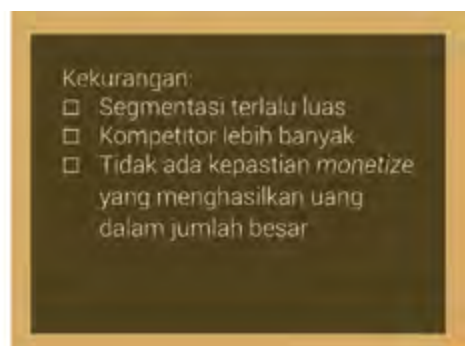
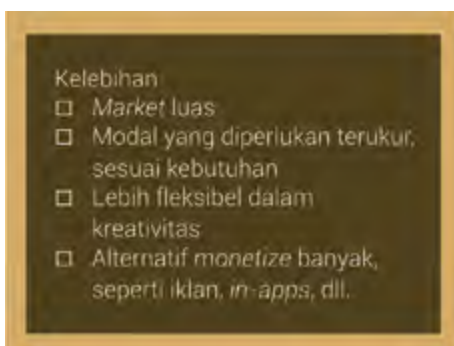
b. *Business to Consumer (B2C)*

Contoh: tiket.com, MatahariMall.com yang memfasilitasi konsumen untuk lebih mudah mendapatkan barang yang mereka butuhkan.



c. *Consumer to Consumer (C2C)*

Contoh: OLX, Tokopedia, Bukalapak



2. Cara-cara Monetize Produk Startup

Begini caranya mendapatkan uang (*monetize*) dari produk aplikasi...

Model usaha *Business to Business* (B2B)



Menjual aplikasi yang dibuat



Menjual jasa *maintenance & service*



Aplikasi membutuhkan perawatan & *update* sesuai kebutuhan
Pengembang bisa mendapatkan uang dari jasa perawatan & tambahan layanan pada aplikasi tersebut



Valuasi perusahaan
Jika perusahaan semakin maju & memiliki *portfolio* bagus, maka bisa menjual sebagian sahamnya kepada investor.

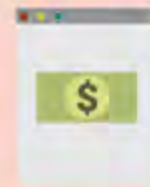
Model usaha *Business to Consumer* (B2C) & *Consumer to Consumer* (C2C)



Menjual aplikasi
Pengguna harus bayar untuk mengunduh & menggunakan aplikasi



Konten iklan/*advertising*
Jika pengguna mengklik iklan, pembuat aplikasi bisa mendapatkan uang



In-App Purchase
Ada fitur tertentu yang harus dibayar, misalnya membuat edisi layanan premium



Subscription
Pengguna harus membayar jika ingin mendapatkan konten atau informasi terbaru



Promosi
Uang bisa diperoleh dengan menampilkan promosi produk lain dalam aplikasi

3. Proses Produksi

- a. Proses produksi yang perlu dilakukan untuk memulai usaha di bidang aplikasi adalah:

Menyiapkan Software

Software atau perangkat lunak sangat diperlukan untuk membuat aplikasi, baik yang berbasis *mobile*, *web*, *console*, atau *desktop*.

Sebelum masuk ke tahap *coding*, pengembang sebaiknya sudah menganalisis berbagai hal, seperti fitur, arsitektur, rancangan tampilan, estimasi biaya, *timeline* dan skenario pengujian. Analisis perlu dilakukan untuk mengetahui apakah sebuah aplikasi dapat dikembangkan atau tidak. Sebaiknya dikerjakan di dalam tim, yang terdiri dari desainer UI/UX (User Interface dan User Experience), programmer, analis sistem dan project manager.

Hardware yang dibutuhkan

Komputer dengan spesifikasi minimal berkecepatan RAM 8 GB dengan prosesor *core i3* adalah perangkat keras yang dapat digunakan untuk mengembangkan aplikasi.

Jika membutuhkan server, maka bisa dipilih opsi menyewa, karena membeli server cenderung mahal. Apalagi dengan setup sistem operasinya. Beberapa alternatif penyewaan server seperti *amazon webservice* dan *digital ocean*.

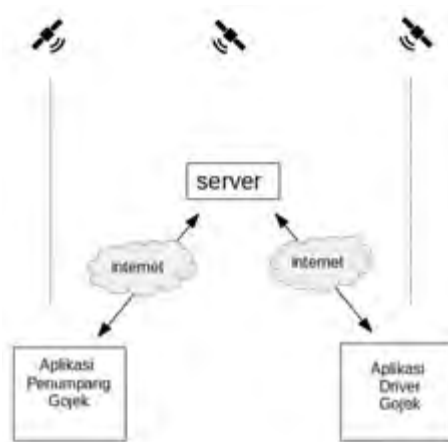
- b. Proses Persiapan Produksi

1. Analisa kebutuhan

Dilakukan untuk memetakan masalah apa saja yang bisa diselesaikan melalui aplikasi. Perlu juga dilakukan untuk menghindari penyalahgunaan aplikasi. Misalnya: aplikasi untuk pesan antar, memerlukan identitas yang jelas untuk menghindari adanya *fake order*. Salah satu alternatif yang bisa dilakukan adalah menerapkan sistem **register** dan **login** pada aplikasi.

2. Desain aplikasi

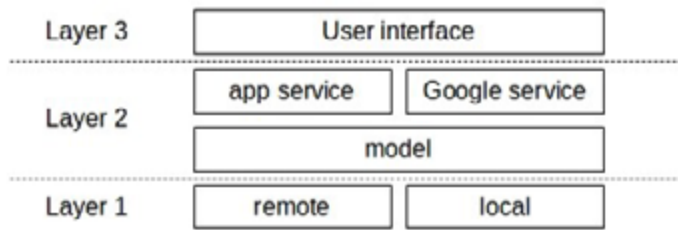
Dalam konteks pembuatan aplikasi, desain meliputi desain arsitektur aplikasi, desain infrastruktur aplikasi dan desain tampilan aplikasi (*user interface*).



Gambar di atas adalah infrastruktur aplikasi ojek online. Aplikasi terhubung dengan GPS, untuk mendapatkan informasi lokasi penumpang dan *driver*. Aplikasi juga tersambung dengan server untuk merekam transaksi pemesanan ojek. Syarat utama sebuah aplikasi untuk bisa terhubung dengan server adalah terhubung dengan internet.

Sedangkan yang dimaksud dengan desain arsitektur adalah susunan komponen yang harus ada di dalam aplikasi. Arsitektur aplikasi bisa terbagi menjadi enam komponen yang dikelompokkan menjadi tiga lapisan, yaitu:

- » Tampilan Aplikasi: pada bagian ini terdapat komponen *user interface*, yakni kumpulan halaman-halaman yang memungkinkan seseorang melakukan interaksi dengan aplikasi.
- » Bagian yang terdiri dari *application service/app service* (yang memungkinkan aplikasi dapat berjalan), *Google service* (yang memungkinkan aplikasi dapat mengakses fitur-fitur unggulan, seperti *Google Maps*, GPS, atau *Google Oauth*) dan komponen model (seperti *user*, *order*, atau *payment*).
- » *Remote* dan *local*, yaitu layar data yang merupakan komponen keluar masuknya data.



3. Desain tampilan

Tampilan sangat penting, karena inilah yang sangat diperhatikan oleh pengguna aplikasi. Hindari navigasi halaman yang rumit. Setiap *platform* (Android, iOS, Windows, Ubuntu, Macintosh) memiliki aturan *user experience* yang berbeda. Ikuti saja petunjuk desain UI/UX yang berlaku pada masing-masing platform.

4. Implementasi

Inilah tahap yang paling penting dalam pengembangan aplikasi. Tahap ini melibatkan *coding* yang dilakukan oleh programmer dan sebaiknya dilakukan setelah melakukan tahap analisa dan perancangan.

Salah satu yang penting untuk diperhatikan adalah otentikasi pengguna, yaitu dengan cara:

- » Pengguna melakukan *login* dengan memasukkan nomor ponsel dan *password*.
- » Pengguna melakukan pendaftaran (*sign up*) dengan memasukkan nomor ponsel.
- » Jika lupa *password*-nya, pengguna dapat melakukan perubahan *password* dengan memasukkan nomor ponsel.

Pekerjaan di atas biasa disebut dengan istilah *ticket*. Setiap *ticket* dapat dialokasikan pada beberapa *programmer* sekaligus. Satu orang ditugaskan untuk mengelola *ticket*, dan akan lebih mudah jika menggunakan *tools*, seperti Trello, Taiga, KanBoard, Libreboard, Taksboard, atau Blossom.

5. Evaluasi

Setelah *coding*, maka tahap berikutnya adalah evaluasi atau pengujian aplikasi. Pengujian ini bisa dilakukan oleh *programmer* atau oleh *project manager*. Bisa juga dilakukan oleh tim khusus.

Tujuan dari pengujian ini adalah untuk melihat sejauh mana aplikasi tersebut dapat digunakan sesuai dengan kebutuhan atau tujuannya.

c. Proses Pascaproduksi

Setelah pengujian dilakukan dan hasilnya dianggap sesuai dengan kebutuhan atau tujuannya, maka ada beberapa hal lagi yang perlu dilakukan, yaitu:

» *Maintenance*

Aplikasi yang sudah dibuat tadi harus terus dipantau, apakah dapat digunakan dengan baik oleh pengguna atau tidak. Pengembang juga harus terus menjaga kualitas produk aplikasi yang dihasilkannya, agar bisa menjaga kepercayaan para pengguna.

» Menjaga Kenyamanan Pengguna



» Keamanan dan Privasi

Keamanan dan privasi pengguna adalah hal yang sangat penting untuk dijaga, karena bisa mempengaruhi kredibilitas pihak pengembang.



Anggota Tim untuk Bisnis *Startup* Aplikasi



Leader

- Merancang visi
- Motivator
- Strategi bisnis
- Membangun koneksi
- Mengatur anggaran



HT

- Mengembangkan produk
- Penerapan teknologi baru
- Mengelola pengembangan produk



HF

- Strategi memperoleh pembiayaan
- *Partner leader* merumuskan anggaran
- Mengatur arus keuangan



HM

- Strategi pemasaran
- Riset pasar
- *Branding Campaign*



HO

- Mengatur operasional perusahaan
- Merekrut pegawai
- Penghubung karyawan dengan manajemen

Selain itu, ada juga yang sebaiknya bertugas untuk fungsi-fungsi berikut:

Sistem Analis

- Menjembatani hubungan antara calon konsumen & perusahaan.
- Menetakan kebutuhan calon konsumen & bagaimana teknologi informasi dapat memenuhi kebutuhan tersebut.

Manajer Proyek

- Mengoordinir programmer,
- Menentukan tugas & tenggat waktu.
- Mengevaluasi kinerja programmer

Programmer

- Melakukan coding
- Membuat aplikasi sehingga bisa digunakan oleh konsumen.

Tester

- Melakukan uji coba produk yang sudah dibuat oleh programmer
- Menciptakan *bug* & memberikan penilaian untuk produk

Pemasaran

- Memasarkan & mendistribusikan produk

1. Pengelolaan Keuangan

a. Manfaat

Tiap tahun, tidak sedikit usaha potensial yang mengalami kegagalan. Berhasil atau tidaknya sebuah usaha yang sudah dirintis, tidak lepas dari baik atau buruknya manajemen keuangan yang dijalankan.

Jika usaha aplikasi masih dalam skala kecil atau baru saja dirintis, maka yang paling penting untuk dilakukan adalah memisahkan keuangan usaha dan keuangan pribadi/rumah tangga. Tidak sedikit usaha kecil yang hancur karena pemilik/pengelola tidak memisahkan keuangan usaha dengan keuangan pribadi. Akibatnya, uang usaha habis untuk keperluan pribadi/rumah tangga yang bersangkutan.

b. Yang Harus Dilakukan

Untuk mengelola keuangan usaha dengan baik, maka yang diperlukan adalah pengelolaan modal awal, estimasi biaya operasional, membuat laporan keuangan, melakukan analisis usaha dan analisis sumber-sumber pendanaan.

Modal awal usaha (startup capital), antara lain:



Estimasi biaya operasional



Membuat laporan atau catatan keuangan



- Melihat kondisi & perkembangan usaha
- Dasar dalam menentukan langkah berikutnya terkait keputusan finansial



- Mencatat transaksi cash (input & output) pada buku kas
- Memberikan/meminta kuitansi/bon saat melakukan transaksi & simpan di tempat khusus agar tidak tercecer/hilang

2. Tentang Pajak

Setiap pelaku usaha harus memenuhi kewajiban pajak kepada negara. Hal pertama yang harus dilakukan tentu saja mendaftarkan usahanya untuk mendapatkan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP). Dengan memiliki NPWP, pengusaha sebenarnya mendapatkan fasilitas kantor pajak, yaitu berupa penanggung jawab/pengawas. Penanggung jawab/pengawas ini berfungsi sebagai konsultan pajak, yang disediakan oleh negara bagi pengusaha.

Dengan memiliki NPWP, pengusaha dapat berkonsultasi dengan penanggung jawab/pengawas dari kantor pajak mengenai pajak yang menjadi tanggung jawabnya.

Ada tiga pengelompokan tarif pajak yang berlaku untuk kegiatan usaha baik usaha perorangan maupun badan usaha. Tarif tersebut didasarkan atas penghasilan bruto (peredaran bruto) yaitu:

- Usaha dengan penghasilan bruto dalam setahun kurang dari 4,8 miliar rupiah. Pajaknya adalah 1 % dari penghasilan bruto.
- Usaha dengan penghasilan bruto dalam setahun antara 4,8 s.d. 50 miliar rupiah. Pajaknya adalah $(0.25 - (0.6 \text{ Miliar} / \text{Gross Income}))$ dikali Penghasilan Kena Pajak (PKP).
- Usaha dengan penghasilan bruto dalam setahun lebih besar dari 50 miliar. Pajaknya adalah 25 % dari Penghasilan Kena Pajak.



Bingung?

Makanya, daftarkan dulu usaha Anda ke kantor pajak untuk mendapatkan NPWP.

Jika sudah memiliki NPWP, Anda dapat berkonsultasi dengan penanggung jawab/pengawas yang sudah disediakan oleh kantor pajak.



1. Cara-cara Pemasaran Produk Aplikasi

Dalam bisnis, pemasaran adalah proses penting agar bisnis bisa berhasil. Sebagus apapun produknya, termasuk produk aplikasi, jika produk itu tidak diterima oleh pasar, produk itu tidak ada gunanya.

Setelah mengetahui model bisnis yang akan ditekuni, apakah bisnis ke konsumen (B2C), bisnis ke bisnis (B2B), atau konsumen ke konsumen (C2C), maka langkah selanjutnya adalah melakukan penetrasi pasar.

Ada beberapa cara yang dapat dilakukan::



Penetrasi Langsung ke Pasar

- Biasanya dilakukan oleh pengusaha yang *track record*-nya belum dikenal.
- Menawarkan langsung produk aplikasi ke calon pengguna. Bisa melalui *website* atau dengan melakukan pertemuan bisnis
- Yang paling mudah adalah memperkenalkan produk pada orang/pihak yang sudah dikenal terlebih dahulu.



Subkontrak

- Menjadi mitra subkontrak pada perusahaan-perusahaan aplikasi yang sudah mapan dan terkenal
- Jika hasil perusahaan dinilai berkualitas, maka ada peluang untuk mendapatkan order pekerjaan secara terus-menerus
- Konsekuensi: tingkat keuntungan lebih rendah dibandingkan jika mendapatkan pekerjaan langsung dari konsumen



Pinjam nama

- Banyak dilakukan oleh perusahaan yang belum terkenal
- Jika ingin menjalin hubungan bisnis dengan lembaga pemerintah karena adanya peraturan presiden mengenai pengadaan barang & jasa
- Pinjam nama dilakukan jika perusahaan mendapatkan kepercayaan dari calon konsumen, tapi persyaratan profilnya belum sesuai
- Pinjam nama dilakukan dengan perusahaan yang profilnya sudah sesuai dengan persyaratan yang diajukan oleh calon konsumen

Produk yang dijual dapat berupa:



Produk jadi



Penawaran pesanan aplikasi sesuai kebutuhan calon konsumen dengan cara lelang atau tender



Jasa *maintenance* dan *service*

2. Promosi Produk Aplikasi



Iklan

Memasang logo perusahaan pada instalasi pekerjaan atau casing produk, sehingga pengguna/perusahaan mitra akan mengingatnya ketika mengoperasikan produk aplikasi tersebut.



Memberikan Garansi

Produk aplikasi biasanya dibuat dalam jangka panjang, sehingga jaminan garansi dapat berguna agar konsumen tetap setia. Jaminan garansi ini berlaku bagi semua produk aplikasi yang ditawarkan kepada calon konsumen.



Jasa Maintenance

Walaupun jasa perawatan ini bisa menjadi satu produk tersendiri, namun bisa juga menjadi salah satu paket ketika pengguna membeli aplikasi yang ditawarkan.

Bentuk perusahaan Startup Aplikasi

Perusahaan Perseorangan



- ☐ Dikelola secara perseorangan
- ☐ Pemilik usaha merangkap manajemen dan bertanggung jawab penuh terhadap jalannya perusahaan, termasuk risikonya.
- ☐ Kelebihan: mudah didirikan, pemilik bebas mengambil keputusan, seluruh keuntungan menjadi hak pemilik perusahaan, rahasia perusahaan terjamin, pemilik lebih giat berusaha
- ☐ Kekurangan: tanggung jawab pemilik tidak terbatas, sumber keuangan terbatas, berisiko tidak terpisahnya keuangan perusahaan dengan keuangan pribadi, kelangsungan perusahaan kurang terjamin, pengelolaan manajemen menjadi kompleks

Firma



- ☐ Biasanya dibentuk oleh orang-orang yang memiliki keahlian atau minat yang sama, atau oleh orang-orang yang seprofesi
- ☐ Laba dan kerugian ditanggung bersama-sama
- ☐ Jika ada utang, setiap pemilik wajib melunasinya dengan harta pribadi
- ☐ Kelebihan: ada pembagian tugas di antara masing-masing anggota, proses pendirian lebih mudah karena tidak memerlukan akta, kebutuhan modal relatif lebih mudah terpenuhi
- ☐ Kekurangan: tanggung jawab pemilik tidak terbatas, kerugian yang disebabkan oleh satu orang pemilik harus juga ditanggung oleh para pemilik yang lain, kelangsungan perusahaan tidak menentu

Persekutuan Komanditer (CV)



- ❑ Didirikan oleh 2 orang atau lebih
- ❑ Terdiri dari sekutu aktif (anggota yang menjalankan, memimpin dan bertanggung jawab penuh terhadap perusahaan, termasuk utang-utangnya) dan sekutu pasif (hanya menanamkan modal dan tidak ikut bertanggung jawab terhadap operasional perusahaan)
- ❑ Kelebihan: kemampuan manajemen lebih besar, proses pendiriannya relatif mudah, modal yang dikumpulkan lebih besar, mudah mendapatkan kredit
- ❑ Kekurangan: sekutu aktif memiliki tanggung jawab tidak terbatas, sulit untuk menarik kembali modal yang sudah ditanamkan, kelangsungan hidup perusahaan tidak menentu

Perseroan Terbatas (PT)



- ❑ Sebuah badan usaha yang modalnya berupa saham yang dimiliki oleh banyak orang
- ❑ Setiap pemegang saham memiliki hak atas perusahaan dan berhak mendapatkan bagian keuntungan (dividen)
- ❑ Kelebihan: kewajiban pemegang saham terbatas pada modal saham yang ditanamkannya tanpa melibatkan harta pribadinya, mudah mendapatkan tambahan modal, kelangsungan perusahaan lebih terjamin, lebih efisien dalam pengelolaan karena pimpinan perusahaan dapat diganti sewaktu-waktu lewat Rapat Umum Pemegang Saham, kepengurusan menjadi tanggung jawab pemegang saham, diatur oleh undang-undang
- ❑ Kekurangan: subjek pajak tersendiri dan dividen yang diterima akan dikenakan pajak, rahasia perusahaan kurang terjamin karena semua kegiatan harus dilaporkan kepada pemegang saham, proses pendirian memakan waktu lebih lama dan biaya yang lebih besar, semua proses (pembubaran, penggabungan, atau pengambilalihan) membutuhkan biaya dan persetujuan RUPS

Koperasi



- ❑ Jenis usaha yang anggotanya terdiri dari orang-orang atau badan usaha, yang berdasarkan atas asas kekeluargaan.
- ❑ Tujuan koperasi adalah menyejahterakan anggota-anggotanya.
- ❑ Modal berasal dari simpanan wajib, simpanan pokok dan simpanan sukarela yang disetorkan oleh para anggota.
- ❑ Keuntungan berusaha sisa hasil usaha (SHU) dan dibagikan kepada seluruh anggotanya, berdasarkan jasa masing-masing anggota.
- ❑ Kelebihan: penanggung jawab diatur bersama melalui rapat anggota
- ❑ Kekurangan: pendiriannya lebih rumit, karena harus melalui rapat persiapan dan pembuatan anggaran dasar. Pengajuan pendirian koperasi ditujukan ke Kementerian Koperasi dan UKM, sedangkan akta pendiriannya melalui notaris.

Secara singkat, perbedaan jenis-jenis bentuk usaha itu dapat dilihat pada tabel berikut:

Perbandingan Bentuk-bentuk usaha dilihat dari beberapa aspek.

Aspek Bentuk Usaha	Kepemilikan	Kebutuhan Modal	Luasan Target Pasar	Penanggung jawab resiko
Per-seorangan	Individu	Lebih terbatas	Lebih terba- tas	Harta perseorangan dan keluarga
FIRMA	Individu / Bersama	Lebih besar di banding Per-seorangan	Lebih luas di- banding Per-seorangan	Harta perseorangan dan keluarga
CV	Bersama	Lebih besar di banding Per-seorangan	Lebih luas dibanding Perseorangan	» Sekutu Aktif: Harta perseorangan dan keluarga » Sekutu Pasif: Sebatas harta yang disetor
PT	Bersama / pemegang saham	Lebih besar di banding Perseorangan, CV dan Firma	Lebih luas di banding Per-seorangan, CV dan Firma	Sebatas harta yang disetor / saham
Koperasi	Bersama / Kelompok	Sesuai kemampuan bersama	Bisa luas	Bersama melalui Rapat Anggota tahunan

Legalitas Usaha

Setiap usaha harus memenuhi persyaratan legalitas, sesuai peraturan yang berlaku di masing-masing daerah. Pengurusan perizinan pada saat ini sudah lebih mudah karena adanya kantor pelayanan perijinan terpadu dalam satu atap (satu lokasi).

Berikut adalah beberapa persyaratan yang harus dipenuhi untuk legalitas usaha, termasuk usaha aplikasi:

1. Surat Keterangan Domisili (SKDU)

Perijinan yang pertama kali diurus bagi calon pengusaha adalah SKDU. SKDU diperlukan sebagai lampiran dalam pengurusan izin usaha yang lain. SKDU dikeluarkan oleh kantor Kelurahan/Kecamatan dimana usaha didirikan. Pengurusan SKDU bisa cepat sekitar 1 hari saja.

2. Nomor Wajib Pajak (NPWP)

Pengurusan NPWP dapat dilakukan ke Kantor Pelayanan Pajak (KPP) ataupun ke Kantor Pengamatan Potensi Perpajakan (KP4) di kabupaten/kota wajib pajak berdomisili maupun secara online.

3. Izin IUMK (Izin Usaha Mikro Kecil)

Usaha mikro dan kecil mengacu kategori pada Undang-undang No. 20 Tahun 2008, yaitu bahwa suatu usaha berskala mikro jika mempunyai kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan) paling banyak 50 juta rupiah atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak 300 juta; sedang usaha berskala kecil jika mempunyai kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan) lebih dari 50 juta rupiah sampai paling banyak 500 juta rupiah atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari 300 juta sampai paling banyak 2,5 milyar rupiah.

Perizinan IUMK ini pengurusannya cukup di kantor kecamatan masing-masing usaha. Persyaratan yang dibutuhkan adalah: (1) Fotokopi KTP, pas foto 2x4 sebanyak dua lembar, foto kopi Kartu Keluarga, dan surat pengantar Keterangan RT, RW, Kelurahan, dan terakhir yakni Kecamatan.

Pengurusan IUMK ini tidak dipungut biaya karena pembiayaannya sudah dibebankan kepada APBN dan atau APBD.

Usaha aplikasi yang termasuk pada kategori mikro dan kecil dapat memanfaatkannya secara optimal agar usahanya memenuhi persyaratan legal.

4. TDP (Tanda Daftar Perusahaan)

TDP adalah surat bukti bahwa perusahaan telah melakukan kewajibannya untuk terdaftar dalam daftar perusahaan. Perusahaan yang wajib didaftar dalam daftar perusahaan adalah badan usaha yang berbadan hukum, Koperasi, CV, Firma dan PT maupun perorangan.

Mendaftarkan perusahaan bermanfaat untuk mendapatkan kepastian usaha sehingga mempermudah untuk perluasan usaha.

Persyaratan pengurusan izin TDP adalah (1) NPWP perusahaan; (2) KTP dan NPWP dari direktur (Pemilik usaha), dan (3) surat kuasa (bila dikuasakan).

5. HO (*Hinderordonnantie*)

HO atau Surat Izin Gangguan adalah merupakan surat keterangan yang menyatakan tidak adanya keberatan dan gangguan atas lokasi usaha yang dijalankan oleh suatu kegiatan usaha di suatu tempat. Izin ini dikeluarkan oleh pemerintah daerah kabupaten/kota. HO dikeluarkan khusus bagi usaha

yang mempunyai potensi menimbulkan bahaya kerugian dan gangguan, ketentraman dan ketertiban umum.

Persyaratan pengajuan Izin HO adalah sebagai berikut : (1) Fotokopi Surat tanah atau bukti lainnya; (2) Fotokopi KTP; (3) Fotokopi NPWP; (4) Fotokopi Akte Pendirian; (5) Fotokopi Tanda Pelunasan PBB; (6) Persyaratan tidak berkeberatan dari tetangga atau masyarakat yang berdekatan; (7) Daftar bahan baku penunjang; (8) Fotokopi IMB/siteplan.

6. SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan)

Bisnis aplikasi pada dasarnya merupakan salah satu usaha perdagangan sehingga juga memerlukan SIUP. Manfaat pembuatan SIUP utamanya adalah memudahkan masyarakat meminjam dana dari perbankan, lembaga keuangan non bank, maupun program CSR/PKBL. SIUP diterbitkan oleh pemerintah berdasarkan domisili perusahaan dan berlaku di seluruh Indonesia, dan mempunyai 3 kategori, yaitu:

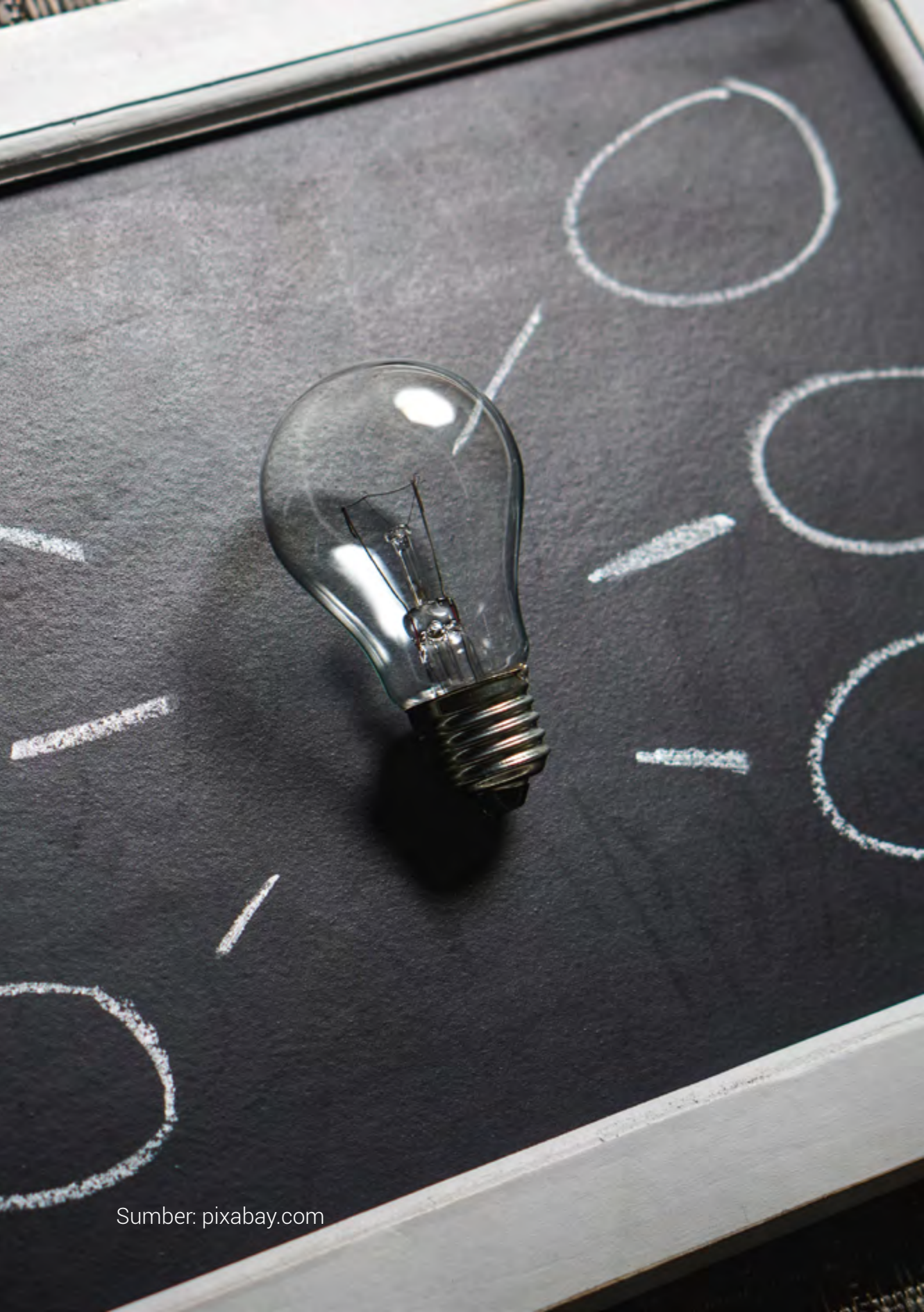
- » SIUP Kecil, yaitu SIUP yang diterbitkan bagi perusahaan yang memiliki modal disetor dan kekayaan bersih di bawah 200 juta di luar tanah dan bangunan.
- » SIUP Menengah, yaitu SIUP yang yang diterbitkan bagi perusahaan yang memiliki modal disetor dan kekayaan bersih antara 200 juta sampai dengan Rp 500 juta di luar tanah dan bangunan.
- » SIUP Besar, yaitu SIUP yang diterbitkan bagi perusahaan yang memiliki modal disetor dan kekayaan bersih di atas 500 juta di luar tanah dan bangunan.

Pengurusan SIUP membutuhkan kelengkapan persyaratan sebagai berikut: (1) Fotokopi sertifikat badan hukum atau pendiri usaha sebanyak 3 buah; (2) Fotokopi nomor pokok wajib pajak (NPWP) sebanyak 3 buah; (3) Fotokopi izin HO atau gangguan sebanyak 3 lembar; (4) Neraca perusahaan sebanyak 3 buah; dan (5) Gambar denah lokasi kegiatan bisnis. Sedang besarnya biaya berbeda-beda bergantung peraturan daerah kabupaten/ kota masing-masing daerah. Pengurusan SIUP dan TDP dibeberapa daerah bisa dilakukan secara online.

Berikut adalah urutan prioritas pengurusan perizinan usaha secara singkat:

Skala Usaha Jenis Perizinan	Skala usaha Mikro Kecil*)	Skala Usaha Menengah	Skala Usaha Besar
SKDU	Diurus di awal	Diurus di awal	Diurus di awal
NPWP	Diurus di awal	Diurus di awal	Diurus di awal
Izin IUMK	Diurus di awal	-	-
TDP		Diurus di awal	Diurus di awal
HO		Diurus sambil ber-operasi	Diurus sambil ber-operasi
SIUP		Diurus sambil ber-operasi	Diurus sambil ber-operasi

Keterangan : *) sesuai UU No. 20 tahun 2008



1. Hal-hal Penting Seputar HKI

Hak Kekayaan Intelektual (HKI) adalah hak kekayaan yang timbul atau lahir karena kemampuan intelektual manusia.

Karya-karya intelektual bisa dari berbagai bidang, seperti ilmu pengetahuan, seni, sastra, atau teknologi. Karya-karya tersebut biasanya dilahirkan dengan pengorbanan tenaga, waktu dan biaya, sehingga menghasilkan nilai-nilai tertentu.

Nilai-nilai itulah yang membuat karya-karya intelektual dapat menjadi aset usaha, yang bisa memberikan keuntungan bagi penciptanya. Oleh karena itu, hasil karya yang lahir dari kemampuan intelektual tersebut harus dilindungi.

2. HKI dalam Usaha Di Bidang Aplikasi

Ada beberapa macam HKI, namun yang penting bagi para pengusaha aplikasi adalah:

a. Hak Cipta

Hak Cipta diperlukan untuk menghindari sengketa pemilik hak cipta. Sengketa bisa saja terjadi apabila suatu aplikasi dinilai telah sukses, yaitu telah menghasilkan aliran keuntungan. Mungkin ada karyawan perusahaan yang keluar dan membuat perusahaan sendiri, dengan menjiplak sebuah karya aplikasi. Hal semacam inilah yang bisa dihindari dengan pendaftaran dan pencatatan Hak Cipta.

Pencatatan hak cipta dilakukan di Direktorat Jenderal Kekayaan Intelektual Kementerian Hukum Dan Hak Asasi Manusia, sesuai ketentuan UU No. 28/2014 Tentang Hak Cipta. Yang diakui sebagai pemilik hak cipta adalah pendeklarator pertama dari sebuah karya, termasuk karya aplikasi.

Pengurusan pencatatan hak cipta ini bisa dilakukan secara online dan bisa diakses melalui : <https://e-hakcipta.dgip.go.id>. Setelah semua persyaratan dikirimkan, pengirim akan mendapatkan email balasan resmi yang mencantumkan *username* dan *password* yang bisa digunakan untuk mengakses e-hakcipta.

b. Hak Merek

Pengertian merek menurut UU No. 20 Tahun 2016 adalah tanda yang dapat ditampilkan secara grafis berupa gambar, logo, nama, kata, huruf, angka, susunan warna, dalam bentuk 2 (dua) dimensi dan/

atau 3 (tiga) dimensi, suara, hologram, atau kombinasi dari 2 (dua) atau lebih unsur tersebut untuk membedakan barang dan/atau jasa yang diproduksi oleh orang atau badan hukum dalam kegiatan perdagangan barang dan/atau jasa.

Oleh karena itu merek perlu didaftarkan agar tidak terjadi sengketa antar merk dan melindungi pemiliknya.

Merek yang sudah terdaftar mendapat perlindungan hukum untuk jangka waktu 10 tahun dan dapat diperpanjang untuk jangka waktu yang sama 10 tahun. Perlindungan merk terdaftar selama 10 tahun tersebut berlaku surut sejak tanggal penerimaan permohonan merk yang bersangkutan.

Pengurusan pendaftaran merek bisa diawali dengan pengecekan kemiripan merek yang didaftarkan dengan merek-merek yang sudah terdaftar dengan cara penelusuran merek di fasilitas *online* data merek Indonesia yang disediakan oleh Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia Direktorat Jenderal Hak Kekayaan Intelektual pada <http://penelusuran-merek.dgip.go.id/>.

Diharapkan dengan sudah didaftarkannya merek produk, maka dikemudian hari tidak ada masalah sengketa terkait dengan merek.

c. Rahasia Dagang

Rahasia dagang di Indonesia diatur dalam Undang-Undang Nomor 30 Tahun 2000 tentang Rahasia Dagang. Beberapa hal pokok yang terdapat dalam Undang-Undang Rahasia Dagang yang perlu diketahui adalah sebagai berikut:

- » Hak Rahasia Dagang adalah informasi yang tidak diketahui oleh umum di bidang teknologi dan/atau usaha, mempunyai nilai ekonomi karena berguna dalam kegiatan usaha, dan dijaga kerahasiaannya oleh pemilik Rahasia Dagang.
- » Objek pengaturan Rahasia Dagang meliputi metode produksi, metode pengolahan, metode penjualan atau informasi lain di bidang teknologi dan/atau usaha yang memiliki nilai ekonomi dan tidak diketahui oleh masyarakat umum. Dengan demikian, lingkup perlindungan rahasia dagang meliputi:

- a) Metode produksi
 - b) Metode pengolahan
 - c) Metode penjualan
 - d) Informasi lain di bidang teknologi dan/atau usaha yang memiliki nilai ekonomis dan tidak diketahui masyarakat secara umum.
- » Beberapa faktor yang dapat digunakan untuk menilai informasi yang dimiliki dilindungi sebagai rahasia dagang, antara lain adalah:
- a) Sejauh mana informasi tersebut diketahui oleh kalangan di luar perusahaannya;
 - b) Sejauh mana informasi tersebut diketahui oleh para karyawan di dalam perusahaannya;
 - c) Sejauh mana upaya-upaya yang dilakukan untuk melindungi kerahasiaan informasinya;
 - d) Nilai dari informasi tersebut bagi dirinya dan bagi pesaingnya;
 - e) Derajat kesulitan atau kemudahan untuk mendapatkan atau menduplikasikan informasi yang sama oleh pihak lain.
- » Perlindungan rahasia dagang timbul berdasarkan Undang-Undang Rahasia Dagang.
- a) Rahasia dagang dapat beralih atau dialihkan dengan:
 - b) Pewarisan;
 - c) Hibah;
 - d) Wasiat;
 - e) Perjanjian tertulis; atau
 - f) Sebab-sebab lain yang dibenarkan oleh Peraturan Perundang-undangan.
- » Jangka Waktu Perlindungan
- Dalam perlindungan rahasia dagang, tidak ada ketentuan yang membatasi tentang jangka waktu berlakunya perlindungan rahasia dagang, yaitu selama pemiliknya tetap merahasiakan dan melakukan usaha-usaha untuk melindungi kerahasiannya maka selama itu pula berlaku perlindungan hukum.

» Pelanggaran dan Sanksi

Seseorang dianggap melanggar rahasia dagang orang lain apabila ia memperoleh atau menguasai rahasia dagang tersebut dengan cara-cara yang bertentangan dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku, seperti:

- a) Pencurian;
- b) Penyadapan;
- c) Spionase industri;
- d) Membujuk untuk mengungkapkan atau membocorkan rahasia dagang melalui penyuapan, paksaan dll.;
- e) Dengan sengaja mengungkapkan atau mengingkari kesepakatan atau kewajiban yang tertulis untuk menjaga rahasia dagang yang bersangkutan.

Selanjutnya ketentuan pidananya ialah "Barangsiapa dengan sengaja dan tanpa hak menggunakan Rahasia Dagang pihak lain, atau melakukan perbuatan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 13, atau Pasal 14 dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau denda paling banyak Rp. 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah). Tindak pidana dimaksud termasuk delik aduan.



Glosarium

<i>Bootstrap</i>	Sumber modal berasal dari pendiri <i>startup</i>
<i>Coding</i>	Penulisan bahasa program komputer
<i>Console</i>	Alat atau media untuk memainkan game digital
<i>Crowdfunding</i>	Sumber modal dari sumbangan massa secara sukarela yang dikelola oleh organisasi tertentu
<i>Device</i>	Peralatan teknologi yang menggunakan software
<i>Design pattern</i>	Desain <i>template</i>
<i>Design thinking startup</i>	Metode pendirian <i>startup</i> berbasis empati
<i>Git</i>	Tools membuat <i>coding</i> secara kolaboratif
<i>In-apps</i>	Fitur yang ada di dalam aplikasi
<i>Lean startup</i>	metode pendirian <i>startup</i> berbasis empiris
<i>Mockup</i>	Model
<i>Startup</i>	Usaha rintisan bidang teknologi yang baru berdiri
<i>Tehchinasia</i>	Portal web berita berisi perkembangan teknologi informasi
<i>Venture capital</i>	Organisasi penanam modal

Referensi

Anonim, 2016, Orang Dibalik PicMix, Salah Satu Aplikasi Foto Terpopuler Indonesia, diambil dari <https://studentpreneur.co/blog/orang-dibalik-picmix-salah-satu-aplikasi-foto-terpopuler-indonesia/>, diakses tanggal 20 Desember 2016

Cagan, M. 2005. Behind Every Great Product. Silicon Valley Product Group

Falcon, A., 2014, 20 Advertising Networks to Monetize Your Mobile App, diambil dari <http://www.hongkiat.com/blog/mobile-app-monetizing-networks/>, diakses tanggal 14 November 2016

Kotler, P (2002). Marketing Management, Millenium Edition. Pearson Custom Publishing.

Mueller, R. M dan Thoring, K, 2012, Design Thinking Vs. Lean Startup: A Comparison Of Two User-Driven Innovation Strategies, International Design Management Research Confrence, Boston.

Nugraha, F., 2013, Memahami In-App Purchase, diambil dari <https://tekno-jurnal.com/apa-itu-in-app-purchase/>, diakses tanggal 18 November 2016

Sims, G., 2014, How to monetize your Android app, diambil dari <http://www.androidauthority.com/how-to-monetize-android-app-379638/>, diakses tanggal 15 September 2016

Salinan Undang-undang Nomor. 20 Tahun 2016. Tentang Merek Dan Indikasi Geografis.

Sugianto, A., 2013, IT Startup Industry in Indonesia, diambil dari http://www.slideshare.net/anggriawan/it-startup-industry-in-indonesia?qid=83c14a34-a9c9-4ea2-af6a-ded80c373db5&v=&b=&from_search=2, diakses tanggal 28 September 2016

Tan, E., 2013, Do you have more than the average of 25 mobile apps installed? Diambil dari <https://e27.co/do-you-have-more-than-the-average-of-25-mobile-apps-installed/>, diakses tanggal 1 Oktober 2016

W&S Vietnam Market Research, 2016, Tracking Survey about Smartphone Application in Thailand, Indonesia and Vietnam 2016, diambil dari <http://www.slideshare.net/WS-Vietnam-Market-Research/tracking-survey-about-smartphone-application-in-thailand-indonesia-and-vietnam-2016-63159943>, diakses tanggal 4 November 2016

Uzzaman, A. (2016). Startup Pedia.Panduan Membangun Startup ala Silicon Valley. Penerbit Bentang, Indonesia.

