



Pemateri

6

Nama : Windiarto Nugroho

Tempat/Tgl Lahir : Klaten 24-02-1988

Alamat : Perumnas Guwosari, Bantul,

Yogyakarta

Riwayat Pekerjaan :

1. Pernah Mengajar di STIKES Surya Global Yogyakarta

2. Pernah Mengajar di SMK Kesehatan Sadewa Yogyakarta

3. Pernah Mengajar di STMIK El Rahma Yogyakarta

4. Pengembang SIMRS di Beberapa RS di Indonesai :

RSUD Damanhuri Barabai, RS Pelita Insani Martapura,

RS Aviciena Martapura, RSUD Banjarbaru, RS Jeumpa

Pontinak, RS Sadewa Yogyakarta, dll

Riwayat Pendidikan : S1 STMIK El Rahya Yogyakarta

S2 UII Yogyakarta

Bermula Dari Bangku Kuliah



1. Jack Dorsey, Pendiri Twitter

Jack Dorsey sempat masuk di Missouri University of Science and Technology, tapi kemudian pindah ke New York University. Di sana, ia mulai mendirikan Twitter. Namun akibat terlalu fokus pada idenya itu, ia akhirnya dikeluarkan dari universitas. Namun hasil jerih payahnya terbukti sukses, Twitter sekarang sudah memberinya kekayaan hingga USD 2,5 miliar atau Rp32,5 triliun.

2. Michael Dell

Saat itu, ia tercatat sebagai mahasiswa di University of Texas. Namun, bisnisnya ternyata tumbuh sangat cepat hingga membuatnya harus keluar dari kampus untuk fokus mendirikan perusahaan. Hasilnya, Dell sekarang sudah menjadi produsen komputer kelas atas dan memberinya kekayaan sebesar USD18.7 miliar atau Rp243.1 triliun!

Bermula Dari Bangku Kuliah



3. Mark Zuckerberg

Sejak awal masuk kuliah, ia sudah mulai membangun Facebook. Sayangnya, akibat terlalu fokus pada ciptaannya, ia kemudian didropout oleh pihak universitas. Namun, apa yang dilakukannya terbukti memberikan hasil luar biasa. Facebook menjadi situs sosial media terbesar dan memberikannya kekayaan hingga USD34.8 miliar atau Rp452.4 triliun.

4. Bill Gates

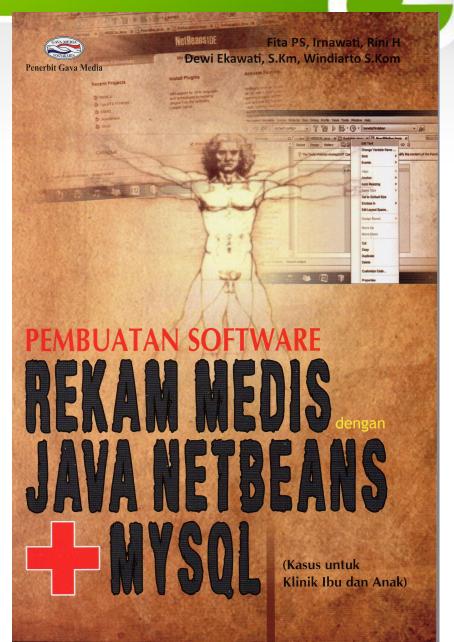
Setelah lulus SMA, Paul Allen memutuskan masuk ke Washington State University, sementara Bill Gates ke Harvard. Uniknya, mereka berdua sama-sama dikeluarkan akibat terlalu fokus untuk menciptakan perusahaan produsen perangkat lunak, Microsoft. Perusahaan itulah yang kemudian membuat Bill Gates menjadi orang terkaya di dunia dengan harta sebanyak USD80.4 miliar atau Rp1.045,2 triliun

Kenapa Harus Dimulai Sejak Bangku Kuliah

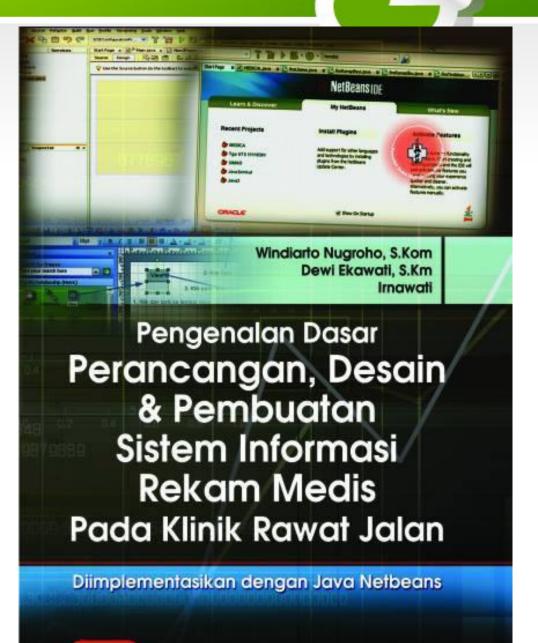
- 1. Masa paling tepat berexplorasi, ada dosen yang bisa ditanya ketika ketemu kasus penilitan
- 2. Ada teman yang bisa diajak diskusi, membentuk komunitas dengan minat yang sama untuk mengembangkan produk bersama
- 3. Banyak lembaga pemerintah dan swasta yang membuat lomba startup, bisa dijadikan sarana menguji produk kita. Wirausaha Muda Mandiri, PKM dll
- 4. Mempersiapkan dari agar sudah sangat siap saat menghadai dunia kerja
- 5. Kalau sudah kerja dan menikah kesempatan belajar sudah sangat berkurang

1. Mulailah dari tugas kuliah Anda, lakukan dengan sepenuh hati.

Contoh Buku dibuat 3
Mahasiswa semeter 6,
dari Tugas UTS Mbak
Irnawati, Fita PS, Rini H.
diterbitkan oleh Gava
Media.



 Contoh Buku, dibuat oleh mbak Irnawati, Semester 6, tugas UAS, diterbitkan oleh Penerbit TIM Jakarta, bida dicari di Gramedia atau toko2 buku lainnya



SIMRS Khanza. https://elkhanza.wordpress.com/2013/05/19/free-software-sim-rs-software-rumah-sakitregistrasi-rekam-medik-apotek-keungan-penggajian-inventaris-presensi-dll/

Merupakan Software Rumah Sakit yang tadinya dibuat sebagai Tugas Skripsi, saat ini digunakan di lebih dari 200 Rumah Sakit seluruh indonesia

Khanza SIRDAPA. https://elkhanza.wordpress.com/2012/06/01/free-software-sirdapa-ver-1sistem-informasi-rekam-data-panti-asuhan-software-gratis-pengolah-data-panti/

Merupakan Software Panti Asuhan yang tadinya dibuat sebagai tugas Kerja Praktek dan saat ini digunakan diberbagai panti asuhan di indonesia

- 2. Ikuti berbagai macam kompetisi atau lomba untuk mengasah dan menguji kemampuan kita
- 3. Aktiflah di berbagai komunitas IT, baik di media social maupun live. Media Social: PHP Indonesia, KPDI, Forum Java Programer dll.
- 4. Update teknologi terbaru seputar pemrograman, dalami salah satu.
- 5. Aktiflah berkontribusi di dunia Open Source, terutama aktif di github

Apa Yang Harus Dilakukan?

- 1. Analisa Pasar. Tentukan produk apa yang mau dibuat, bagaimana kebutuhan pasar
- 2. Target pasar. UMKM, Perusahaan Kecil, Menengah/Besar
- 3. Analisa Pesaing. Siapa yang lebih dahulu masuk disana, bagaimana produknya, kelebihan dan kekurangan produknya. Respon Pasar Terhadap Produk Tersebut.
- 4. Cara Menjual/Memasarkan Produk. Mau produk berbayar/propriety, atau Free & Open Source?
- 5. Cari tempat penelitian sebagai uji coba pengembangan

Teknologi Apa Yang Mau Digunakan?



- Berbasis web, desktop, mobile, hybrid?
- Bahasa Pemrograman apa yang paling cocok digunakan untuk membuat produk tersebut? PHP, Java, Python, Scala, Pascal, Node JS dll
- Bagaimana kebutuhan load data aplikasinya jika menggunakan Web, Desktop, Mobile.Hybrid?
- Bagaimana pengembangan jangka panjangnya jika menggunakan teknologi tersebut?

Bagaimana Sebuah Produk Layak Jual?



Sesuai Kebutuhan

Bukan kecil atau besarnya atau kompleksnya apa yang kita buat, tetapi apakah sesuai dengan kebutuhan konsumen? Sesuai dengan target pasar yang sebelumnya sudah ditentukan? Apakah Banyak Yang membutuhkan? Fitur2 apa saja yang banyak dicari?

Model Bisnis

- 6
- 1. Produk Berbayar/Propriety
- •2. Freeware/Share Ware
- •3. Free dan Open Source

Kenapa Harus Berbayar?

- 1. Biasanya ditujukan untuk target pasar jangka pendek, cari keuntungan secepatnya
- 2. Menghindari adanya Cuztomize produk
- 3. Cocok untuk produk simple dengan produksi sekali jual berkali2
- 4. Target pengembangan sudah ditentukan dari awal

Kenapa Harus Freeware/Shareware?

- 1. Apakah menurut anda aplikasi gratis itu benar2 gratis? Freeware/Shareware adalah model bisnis dengan cara memasarkan produk yang sangat cocok ditujukan kepada mereka yang PASTI Membutuhkan costumize dari produk tersebut. Aplikasi dishare secara gratis sebagai sample aplikasi, sedangkan mereka yang butuh customize bisa membayar untuk biaya custom aplikasi terebut.
- 2. Aplikasi Freeware ibarat iklan gratis, orang akan coba2 dengan aplikasi tersebut. Ketika sudah lama pakai dan bisnisnya sudah berkembang, pasti kebutuhan aplikasinya juga bertambah dan pasti akan menghubungi si pengembang karena sudah terlanjur terbiasa dengan produk tersebut
- 3. Targetnya untuk pasar jangka panjang, membangun kepercayaan pasar

Free dan Open Source?

Model seperti ini sangat cocok untuk target jangka panjang dan aplikasi yang kompleks yang harus dikerjakan secara bertahap sehingga source dibuka agar banyak orang yang terlibat di dalamnya, sehingga pengembangan menjadi lebih cepat. Kalau free dan source diberikan, terus darimana dapat uangnya?

- 1. Donasi, dengan aplikasi yang begitu kompleks dan telah teruji menyelesaikan permasalah di perusahaan pengguna. Masak gak ada yang mau donasi? Pasti banyak
- 2. Semakin kompleksnya aplikasi akan semakin banyak yang menggunakan, terutama perusahaan2 besar, untuk menghandle source yang sebesar itu pasti dibutuhkan pembuat software aplikasi yang memahami alur logika aplikasi, dari sini biasanya biaya konsultan bisa diambil, nilainya bisa jadi jauh lebih besar dari produk berbayar. Biasanya kontraknya per tahun, diperpanjang lagi saat perusahaan masih butuh
- 3. Sertifikasi, dengan aplikasi yang begitu kompleks dan banyak perusahaan yang menggunakan maka banyak kampus yang mengadopsinya menjadi mata kuliah dan pasti butuh sertifikasi agar bisa masuk di perusahaan2 yang menggunakan software tersebut
- 4. Penjualan pernak pernik terkait produk tersebut, seperti hardware2 pendukung, kaos/ jaket komunitas dll

Kelemahan Produk Berbayar

- 6
- 1. Pasar yang stagnan, ketika sudah banyak yang menggunakan maka penjualan akan semakin menurun, belum lagi resiko pembajakan ketika produk ini semakin laku.
- 2. Ketika ditujukan untuk skala enterprise biayanya bisa membengkak, belum jangka pengembangan yang lama dan pendampingan yang mahal.
- 3. Resiko Kegagalan implementasi bisa merugikan baik user maupun developer

Kelemahan Produk Shareware/freeware

Monetise/pengambilan keuntungan membutuhkan waktu yang lama karena menunggu user membutuhkan costumize.

Biaya produksi menjadi besar dan melelahkan karena setiap custom harus dilayani satu persatu, artinya harus padat karya

Kelemahan Produk Open Source

Harus membuka source yang artinya harus siap jika desain kita ditiru, atau sourcenya diambil orang untuk dimodifikasi dan dijual orang lain. Monetise/pengambilan keuntungan membutuhkan waktu yang lama karena pengembangan juga bertahap.

Cara Memasarkan Produk

- 9
- Apakah sebagai single fighter? Produksi sendiri, Jual Sendiri dan dinikmati sendiri?
- Ataukah kita hanya Produksi sementara pemasaran kita serahkan kepada orang lain?
- Ataukah berbasis mitra, dengan bundling produk misalnya aplikasi penjualan kita bundling dengan printer kasir

Strategi Pemasaran Produk

- Lewat Media Social, masuk ke forum2 yang membutuhkan produk tersebut. Misalnya Aplikasi penjualan bisa kita posting di forum2 penjualan, Aplikasi rumah sakit bisa kita posting ke forum2 rekam medis dan apotek serta forum2 dokter
- Pendekatan Personal, mendekati user baik lewat relasi maupun iklan
- Lewat Komunitas, misalnya aplikasi loundry kita kontak ketua asosiasinya, adakan pelatihan, berikan potongan saat ikut pelatihan tersebut. Misalnya harga aplikasi aslinya 700 ribu per CD, saat pelatihan kita potong jadi 350 ribu dengan target peserta 100 orang sehingga pendapatan saat pelatihan

300.000 X 100= 30.000.000 sekali pelatihan

Strategi Pemasaran Produk



- Saat dirasa produk sudah dirasa stagnan, bisa buat berbagai macam varian produk dengan fitur yang berbeda2 misalnya ada versi lite, premium, enterprise.
- Jual mahal dengan tetap menjaga kwalitas, atau jual murah dengan target kwantitas yang beli banyak

Filosofi Bisnis



- Jadilah Yang Pertama
- Jika tidak bisa jadi yang pertama maka jadilah yang terbaik
- Jika itu tidak bisa juga maka jadilah yang berbeda

Jangan menunggu produk anda sempurna, rilis apa adanya dan biarkan pasar yang menilainya. Semua masukan kekurangan untuk penyempurnaan berikutnya

Merubah Target Pasar

6

Jika biasanya keuntungan di dapat dari para user, bisa dengan cara lain untuk mendapatkan keuntungan yaitu menargetkan orang2 yang membutuhkan user. Misalnya Aplikasi Semacam Bukalapak dan Toko Pedia, bisa jadi user gratis, tapi penggunaan rekening bersama bisa jadi uang yang masuk kesana milyaran dan bunga yang di dapat dari rekening bersama itu bisa jadi ratusan juta

Apakah Penelitian Tugas Akhir Layak Dijual?



- Kenapa tidak? Asal sudah sesuai alur pengembangan pasti layak
- Biarkan pasar yang menilai, jika dijual tidak laku maka gratiskan biar semua orang bisa menikmati, saat mereka sudah terbiasa menggunakan bukankah suatu saat butuh perbaikan? disitu kamu bisa masuk mendapatkan keuntungan