

Panji Iman Baskoro

171111023

Basis Data Lanjut : Resume Kuliah Tamu CEO Program membentuk pemimpin teknologi di era industri 4.0 oleh bapak Hermawan Sutanto COO BlackBerry Messenger

Kuliah tamu yang bertujuan untuk memberikan wawasan baru dan pandangan untuk mahasiswa tentang bagaimana keadaan industri dan tantangan apa saja yang akan dihadapi jika kita ingin mendirikan startup kita sendiri. Tantangan bisa bersumber dari banyak hal, mulai dari hal yang bersifat teknis hingga hal-hal non teknis lainnya. Namun dalam kuliah tamunya Beliau hanya sedikit menyinggung tentang bagaimana membangun sebuah startup, beliau lebih banyak memberikan pandangan mengenai strategi marketing apa yang paling tepat digunakan ketika kita memasarkan berbagai macam produk dengan tantangan yang berbeda-beda pula.

Beliau banyak memberikan pengalaman beliau saat bekerja untuk microsoft hingga saat beliau mulai membangun Startupnya sendiri bersama beberapa kawan-kawannya. Salah satu yang harus diperhatikan saat kita memasarkan sebuah produk adalah kita harus memberikan sesuatu yang spesial yang tidak akan didapatkan ketika membeli produk lain. Sebagai contoh ketika beliau diminta untuk menjual salah satu produk dari windows yaitu SQL Server, beliau menjual produk dengan memberikan penawaran khusus untuk branch – branch atau cabang – cabang dari perusahaan yang sudah menggunakan layanan database lain yang lebih besar, kompleks dan lebih mahal, tentunya menawarkan produk tersebut dengan harga yang lebih murah.

Beliau juga mengingatkan beberapa tips untuk membangun startup yaitu kita harus membuat sebuah produk yang memang dibutuhkan oleh banyak orang, namun belum ada yang menyediakannya. Seperti sebelum ada aplikasi Go-Jek di Indonesia tidak ada orang yang berfikir untuk membangun sebuah perusahaan yang memberikan layanan Ojek Online untuk banyak orang bukan?, jadi ciptakan sesuatu yang belum ada namun banyak orang yang membutuhkannya. Cara paling mudah untuk melakukan hal itu adalah dengan melakukan analisis terhadap sebuah proses “bisnis” atau semacamnya yang kemudian kita kotakkan lagi proses tersebut dan analisis kebutuhannya. Sehingga kita bisa memberikan layanan tersebut dalam bentuk sebuah aplikasi atau semacamnya. Dan tentunya yang selalu diulang-ulang oleh Pak hermawan adalah “Kita harus berani mengambil resiko dan kesempatan untuk bisa mendapatkan hasil yang memuaskan”.

Jadi untuk bisa bersaing dan membangun sebuah startup yang kuat harus yakin dan memiliki keyakinan yang kuat untuk sesuatu yang sedang kita buat

Terimakasih