

Mendirikan Software House



Apa itu Software House?

Apa Itu Software House?

- * Perusahaan yang memberikan layanan pembangunan software
 - * Solo Developer (Freelancer)
 - * Independent Software Vender (ISV)
 - * Micro ISV – 2-4 developer

Kategori Perusahaan di Industri Software (1)

- * **Custom Software Company**

- * Perusahaan software yang memberikan layanan pembangunan software sesuai kebutuhan client

- * **Software Product Company**

- * Perusahaan software yang berfokus pada pembangunan dan penjualan produk software

- * **System Integrator**

- * Perusahaan software yang memberikan layanan integrasi enterprise software skala besar, seperti SAP, Oracle App, Sharepoint, dll

Kategori Perusahaan di Industri Software (2)

- * **Data Analytics & Processing**

- * Perusahaan software yang memberikan layanan analisa, pemrosesan, dan atau visualisasi data
- * Datawarehouse, Business Intelligence, Big Data, Open Data

- * **Software-as-a-Service**

- * Perusahaan software berbasis cloud yang membuat produk tetapi tidak menjual lisensinya, namun dengan sistem sistem sewa (berlangganan)

- * **Tech Startup**

- * Perusahaan yang memanfaatkan software sebagai tools pendukung untuk memecahkan permasalahan. Ciri khas dari tech startup ini adalah business model yang menarik

Project vs Product

Project vs Product

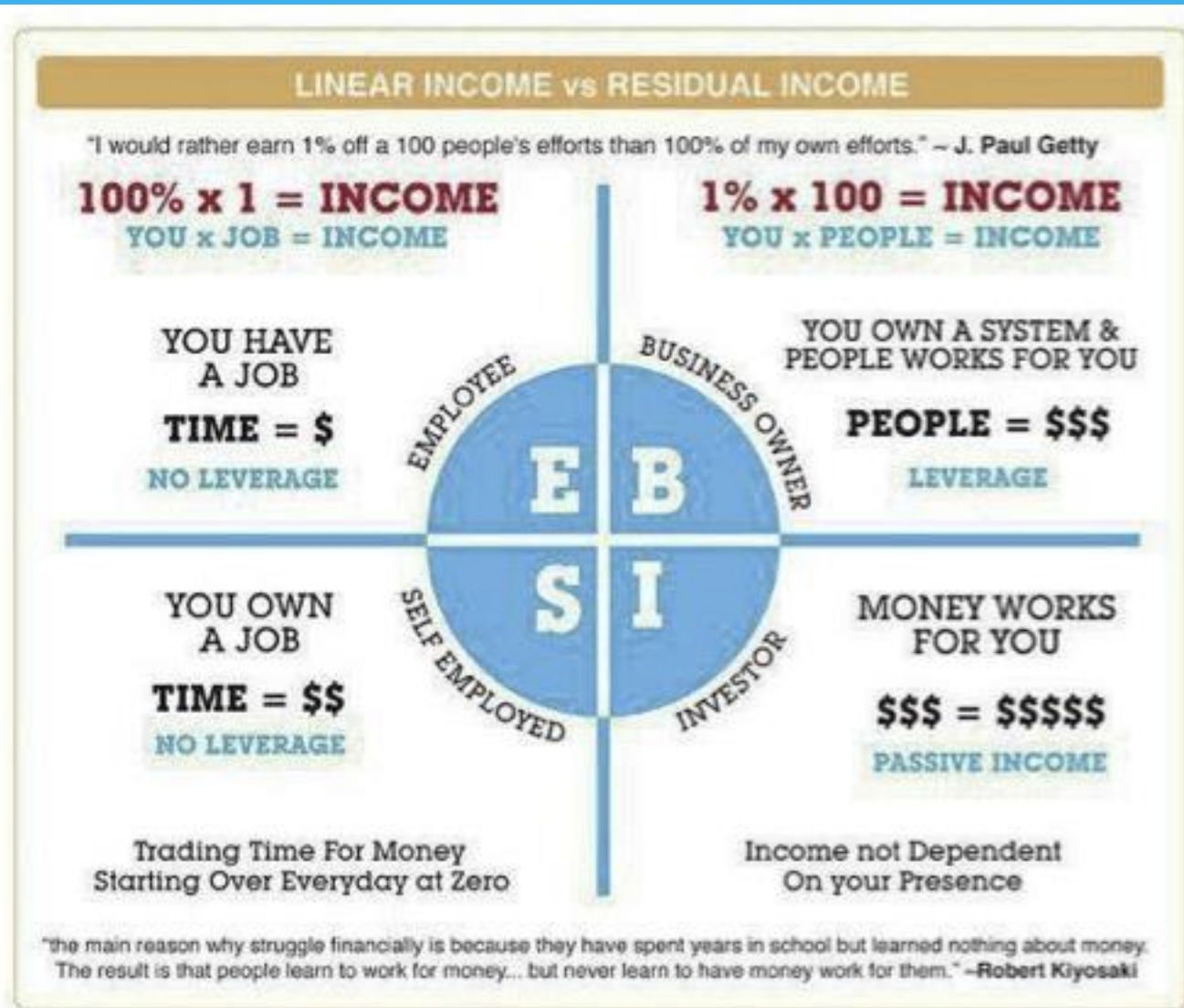
- * Project

- * Pendapatan besar, bisa memperoleh laba dengan cepat
- * Kerja keras sepanjang tahun
- * Software hanya dibuat saat project, product sangat spesifik untuk client tertentu, dan maturity kurang

- * Product

- * Harus investasi di awal, penjualan jangka panjang
- * Kerja keras di awal, selanjutnya pengembangan
- * Fokus pada produk, software bisa mencapai tahap mature

Cashflow Quadrant



**If You Want To Walk
Fast, Walk Alone. If You
Want To Walk Far,
Walk Together**

African Proverb

Sendiri, atau Mencari Co-Founder?

- * Membangun sebuah software house, layaknya membangun sebuah keluarga, ada yang **mencari uang (salesperson)** dan **ada yang memasak (developer)**
- * Memulai Sendiri
 - * Beban dipikul sendiri, hasil dinikmati sendiri
 - * Keputusan bisa diambil sendiri
- * Dengan Co-Founder
 - * Beban dipikul bersama, hasil dinikmati bersama
 - * Keputusan bersama, hati-hati dengan konflik

Mencari Co-Founder

- * Teman di lingkungan Anda saat ini (teman kerja, teman sekolah, dll)
 - * Teman lama
 - * Rekomendasi dari teman / kerabat
 - * Berkenalan di komunitas IT
 - * Keluarga
 - * Somewhere only you know – LOL
-
- * Idealnya 2-3 orang yang saling melengkapi
 - * Bill Gates & Paul Allen, Steve Jobs & Steve Wozniak, Larry Page & Sergey Brin

Legalitas

- * **CV** (Commanditer Vennootschaap)
 - * Tidak ada UU yang mengatur
 - * Tidak ada minimal modal
 - * Terdaftar di Pengadilan Negeri
- * **PT** (Perseroan Terbatas)
 - * Ada UU yang mengatur
 - * Minimal modal Rp 50 juta
 - * Terdaftar di Kementerian Hukum dan HAM

Modal Awal

- * Dapat dimulai hanya bermodalkan skill, laptop, dan koneksi internet 😊
- * Idealnya:
 - * Tempat bekerja (workshop)
 - * Laptop dan modem
 - * Peralatan kantor (meja, kursi, ATK, printer, dll)
 - * Kendaraan
 - * Legalitas usaha

Biaya Operasional

- * GAJI !!!
- * Business Development
- * Transportasi
- * Konsumsi
- * Listrik, Air, dan Internet
- * Administrasi
- * Pajak
- * Lain-lain

Pendanaan

- * Modal Sendiri
- * Pinjaman dari keluarga, teman, atau kerabat
- * Pinjaman dari lembaga keuangan (bank, koperasi)
- * Investor

Pinjaman vs Investor

* **Pinjaman**

- * Modal harus dikembalikan
- * Laba dinikmati sendiri
- * Perusahaan masih milik sendiri

* **Investor**

- * Modal tidak harus dikembalikan
- * Laba dibagi dengan investor
- * Berbagi kepemilikan perusahaan

Dynamic Equity Split

- * Pembagian saham antar co-founder berdasarkan kontribusi modal yang dinamis
- * Contoh kasus
 - * Budi dan Tono akan merintis sebuah software house bersama. Keduanya sepakat membagi saham sama rata 50:50, dengan total nilai saham Rp 20 juta. Untuk membiayai kebutuhan operasional, keduanya menggunakan modal sendiri, dengan sistem Dynamic Equity Split. Dalam perjalanan bisnis mereka, beberapa kali keduanya menyeter modal tambahan untuk membiayai kebutuhan mereka. Berikut penjelasan tabularnya.

Dynamic Equity Split

Uraian	Modal BUDI	Modal TONO
Modal Awal	10.000.000	10.000.000
Budi Setor Modal	2.000.000	0
Budi Setor Modal	1.000.000	0
Tono Setor Modal	0	4.000.000
Budi Setor Modal	3.000.000	0
TOTAL MODAL	16.000.000	14.000.000
PROSENTASE MODAL	53.33%	46.67%

Dynamic Equity Split

- * Kepemilikan saham tergantung pada modal disetor pemegang saham selama bisnis berjalan
- * Cocok untuk 2 atau lebih co-founder dengan modal sendiri
- * Jika sudah memiliki legalitas usaha, sebaiknya tidak menggunakan model ini karena besar saham sudah tertuang di Akta Perusahaan

Market

- * Target Pasar perusahaan software sebagian besar adalah perusahaan (B2B)
- * Market Sizing – mengukur besarnya pasar. Contoh: untuk Software Sekolah, besarnya pasar adalah jumlah seluruh sekolah di Indonesia
- * **Horizontal Market vs Vertical Market / Niche Market**
 - * Horizontal Market – semua sektor bisnis (contoh: Software Akuntansi, Payroll, HRIS, CRM, ERP, dsb)
 - * Vertical Market – sektor bisnis tertentu (contoh: Software Hotel, Software Restoran, Software Rental Mobil, dsb)

Pricing

- * Untuk menentukan harga sebuah proyek, harus diketahui lebih dahulu lingkup pekerjaannya
- * Dari Lingkup Pekerjaan tersebut, tentukan timeline dan jumlah SDM yang dibutuhkan
- * Lihat contoh formula sebagai simulasi

Fenomena Bullying Harga

- * Akhir-akhir ini banyak fenomena bullying harga di berbagai grup IT, dikarenakan banyak bujet client yang tidak sesuai dengan harapan developer
- * Penetapan HARGA, merupakan salah satu strategi bisnis
- * Tidak ada yg salah dengan harga yang terlalu rendah, atau terlalu tinggi. Selama ada client yang mau bayar dan bisnismu tetap bertahan 😊

Pemasaran & Business Development

- * Networking
 - * Bergabunglah dengan komunitas maupun asosiasi bisnis atau apapun itu, untuk memperluas jaringan. Ingat 6 Degrees of Separation 😊
- * Rekomendasi
 - * Mintalah rekomendasi dari client yang puas
- * PDKT ke Perusahaan IT yang lebih besar
- * Cold Call
 - * Telepon langsung ke target customer
- * Email & Content Marketing
- * Website & Company Profile

Membangun Sistem Bisnis

- * Jika bisnis sudah mulai stabil, mulailah memikirkan sistem bisnis, agar perusahaan dapat berjalan meskipun kita tidak hadir di kantor
- * Mulai melangkah dari Quadrant 3 ke Quadrant 4
- * Buat SOP untuk setiap proses bisnis

It's All About Services

- * Inti sebuah bisnis adalah pelayanan
- * Berikan pelayanan terbaik untuk client, meskipun
 - * Harga yang disepakati belum sesuai harapan
 - * Cerewet dan banyak maunya
 - * Sering memberi tekanan

Be SMART

S

M

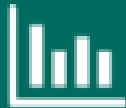
A

R

T



Specific



Measurable



Attainable



Relevant



Time Based

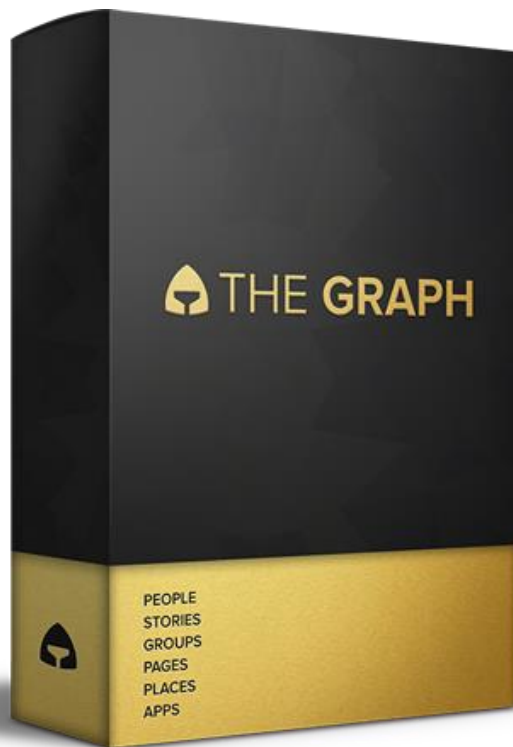
Success Story

Success Story – Ahmad Thohari



- * Solo Developer
- * Owner IndoAplikasi sejak tahun 2008
- * DO dari jurusan Matematika Universitas Negeri Malang
- * Menjual berbagai aplikasi: kasir, toko, perpustakaan, sekolah, dll
- * Desktop-based menggunakan VB 6 & VB.NET Resmi
- * Omzet **Rp 30-40 juta** per bulan

Success Story – The Graph



- * Dibuat oleh seorang dokter: dr. Yudhis Adi Nugroho
- * Sebuah tools untuk mengoptimasi Facebook Ads agar tepat sasaran
- * Terjual lebih dari **Rp 2 Miliar** hanya dalam **2 minggu**

Success Story – Armadillo Simpan Pinjam



- * Produk dari Radian System, yang membuat software akuntansi, kasir, koperasi, dll
- * Produk unggulannya Armadillo Simpan Pinjam

Success Story – SIAP Online

- * SIAP Online, salah satu pioneer SaaS di Indonesia
- * Dirintis oleh beberapa dosen Universitas Brawijaya Malang
- * Telah digunakan lebih dari 30 kota / kabupaten di seluruh Indonesia



Success Story – Andal Software



- * Salah satu perusahaan software terbesar di Indonesia
- * Memiliki produk unggulan Andal PayMaster, sebuah software Payroll
- * Turning point bisnis saat melakukan pivot dari custom-product menjadi fokus pada product saja



Are You the Next?