

Langkah Cerdas berwirausaha berbasis TIK*

Posted by sutanto@uns.ac.id

A. Pilar yang akan mengganti doktrin Bisnis baru

Dimulai dengan perubahan cara pandang terhadap sumberdaya waktu, dimana waktu bergerak dan tidak bisa dikontrol, akan tetapi banyak dari kita yang masih sulit merumuskan atau membuat sistem untuk dapat menghargai waktu tersebut. Disatu sisi banyak orang mensia-siakan waktu, namun disisi lain akan banyak ditemui orang-orang yang kekurangan waktu dalam rangka melakukan aktivitasnya. Ada dua solusi yang dapat diberikan agar supaya kita mampu menghargai waktu :

Pertama, orang akan menghargai sesuatu dengan penghargaan yang layak tatkala dia sangat memahami bagaimana (=proses) sesuatu itu diciptakan. Semakin sulit dan rumit sesuatu itu diciptakan pasti orang akan menghargai dengan value yang sangat tinggi. Demikian juga dengan waktu; "Tuhan membuat Model Matematika nya luar biasa rumit. Sejak dari awal penciptaan dibuat selisih siang dan malam antara belahan bumi yang satu dengan yang lain (tidak dibuat dengan waktu global yang serentak sama semua antara eropa, asia, amerika, afrika). Ada rahasia besar apa di balik ini semua? Kenapa Tuhan tidak membuat sistemnya di Indonesia jam 08.00 pagi dan di Jerman juga jam 08.00 pagi? Kalau dilihat secara fisika, sebenarnya penciptaan waktu hanyalah permainan cahaya yang menerangi belahan bumi tertentu dan cahaya yang menerangi belahan bumi yang lain atau lebih mudah dipahami dalam bahasa rotasi dan revolusi. Akhirnya hanya dalam rangka untuk menghargai waktu kita dituntut memadukan beberapa ilmu dan teknologi serta cara melihat dengan *helicopter view* yang melambung sampai keluar angkasa (berwawasan global).

Kedua, setelah paham dari alasan pertama; perlu dibangun sebuah alat atau sistem yang bisa mensolusikan orang yang membutuhkan waktu lebih untuk bekerja. Alat tersebut adalah : internet dan sistem tersebut adalah aplikasi berisi contents (web 2.0). Alat dan sistem ini akan mampu menghubungkan siapa saja tanpa terkecuali baik yang sudah dikenal maupun tidak dikenal untuk saling membangun kerjasama dibidang apapun termasuk bisnis. Alat dan sistem tersebut akan mampu mengajak orang bekerjasama dengan total waktu kerja mendekati 24 jam.

Ada sebuah cerita menarik dan hampir dapat ditemui disetiap aktivitas, semua pekerjaan yang berbentuk proposal biasanya akan keluar ide-idenya kalau sudah mendekati deadline (injury time). Bahkan ada proposal yang 2 hari lalu terima undangan dari penyandang dana, dan hari ini harus dikerjakan dan besok pagi harus dikumpulkan. Laptop terkoneksi internet dan networking yang selama ini kita bangun membuat semua jadi mungkin. Tim bekerja mulai jam 8 pagi : mulai dari brain storming, bikin rangkuman global, mencermati buku panduan, dll. Jam 13.00 WIB start kerja. Dan jam 21.00 WIB finish. Cuma pekerjaan belum kelar, masih harus nyusun metodologi, budgeting dan

lampiran A, B, C dan D. Semua orang pulang. dan beristirahat. Esok pagi jam 07.00 WIB, ketika datang ke kantor, ternyata semua dokumen sudah ready, tinggal di cetak. Jam 09.00 WIB diserahkan ke penyandang dana proposal.

Ketika kita tinggal tidur tadi, ada orang lain yang berada di wilayah waktu yang masih jam 3 sore (WPB : Waktu Prancis Barat). Mereka lah yang melanjutkan bekerja sampai jam 24.00 WPB atau jam 7 pagi WIB. Nah jam 07.00 WIB kami sudah sampai lagi di kantor tinggal chatting sebentar dan menerima attach file. Koreksi 15 menit anda ready to print.

Secara alamiah atau terskenario, pola kerja diatas adalah sebuah bentuk kecil dari apa yang dituliskan atau yang sedikit dimaui oleh Buku yang best seller : “WIKINOMICS” yang menganut azas : Collaboration, Share, Peer dan Act Globaly. **Collaboration** : terjadi ketika menyusun proposal akan lebih baik dilihat dari beberapa sisi, dari beberapa orang atau tim baik yang dikenal maupun tidak. **Share** : adalah sebuah nilai atau value untuk berbagi atas apa yang dimiliki untuk mencapai kemajuan bersama, tidak mudah memang; apalagi dalam kerja diatas : “penulisan proposal” atau ide-ide bisnis adalah penuangan sebuah ide yang orang takut kalau diambil orang. Namun saat ini prinsip semakin berbagi semakin bertambah haruslah mengalahkan semua. **Act Globaly** : sejak dari awal sudah disadari benar bahwa, relasi atau networking yang dimiliki oleh masing-masing orang dalam tim harus dioptimalkan tidak hanya di tingkat lokal tapi juga di level global. Sehingga saat ini di kerja yang diceritakan diatas dengan mudah menemukan orang dalam sebuah **peer group** yang saling mendukung dalam tema dan kompetensi yang kuat.

Pembahasan diatas yaitu sebuah pergerakan perubahan menuju ke sebuah seni dan pengetahuan baru yang mendasarkan pada 4 gagasan yaitu : collaboration, peering, share dan act globaly.

B. Silicon Valley dan Silicon Dragon (Alibaba dan Madura)

Fenomena pertumbuhan ekonomi di china tidak lepas dari kebangkitan teknologi informasinya. Google.cn berguguran di China. eBay juga tidak mampu menandingi ilmu sihir Jack Ma di www.alibaba.com yang berhasil mencatat rekor IPO di New York , 80% traksaksi bisnis bermula dari alibaba bahkan sudah merambah ke negara-negara tetangga di India. Apa kekuatan mereka? hingga mampu menggeser produk Silicon Valley yang dulu menjadi tempat mereka menimba ilmu. Ternyata satu pasukan yang disebut technopreneur telah lahi disana. Mereka mempunyai konsep yang kuat yang mampu mendefinisikan Budaya teknologi Timur-Barat. Mereka mampu “meniru” dan mengaplikasikan apa yang mereka punya dengan katalis budaya timur untuk menghasilkan bundling product dibidang teknologi informasi dan komunikasi . Menurut Eric Li (pendiri baidu.com : mesin pencari buatan china), google tidak mampu melayani apa yang dicari atau yang sesungguhnya dimaui oleh orang-orang china.

Gambaran diatas, adalah sebuah rumusan perpaduan antara teknologi dengan budaya. Sebuah fenomena bisnis bundling product sebenarnya juga sudah ada di Indonesia secara

turun temurun dan sudah mempunyai segmentasi pasar sendiri. Dengan menggali potensi bisnis yang dimiliki dan meniru silicon valley dan atau silicon dragon, Indonesia pasti mampu menciptakan pasukan technopreneur yang handal. Contoh sederhana adalah : Bagaimana orang madura mendvelop bisnis nya dan direspon dengan baik oleh pasar, saat sang suami buka *space* untuk potong rambut madura, sebelumnya digelar warung soto madura, dan yang tak kalah hebat didepan warung dijumpai tambal ban yang dijalankan oleh anaknya. Branding mereka kuat “madura”. Dan ketika di bisnis TIK, bundling product adalah keniscayaan untuk culture kita, orang yang bisa komputer dianggap mampu semua. Mulai membersihkan virus, trouble shooting, internet connection, security network bahkan sampai mengetik Microsoft Words. Kemauan pasar ini bisa ditangkap dengan model bisnis madura. Space orang madura diganti ruko 3 lantai, lantai paling tinggi dipasang tower yang mampu mengcover seluruh kota. Dari sana diturunkan bandwidth internet dan menjadi ISP (Internet Service Provider), bandwidth internet dialirkan ke warung soto menjadi warnet atau hotspot cafe di lantai 1. Sementara di lantai 2 berkumpul tentor yang menggelar IT Training Centre .

Kemauan pasar yang kedua adalah : Keinginan untuk menggunakan IT tapi tidak mau membayar mahal. Respon datang dari lantai 3 yang sudah menguasai udara kota.ISP akan mampu mengembangkan bisnis IT keluar dari Ruko. Warnet mudharobah adalah solusi bermain internet cepat tapi murah. Tarining sambil langsung praktek adalah bundling product yang serupa dengan simbiosis mutualiasme. Dengan tidak menia-siakan waktu, karena ruko terkoneksi 24 jam, segala informasi bisnis dapat disadap dan diubah menjadi uang dalam bentuk bisnis service dan contents berbasis ICT. Mulai dari ticketing online sampai kemungkinan belajar perdagangan valuta asing.

* Disampaikan pada seminar sehari di STIE AMA Salatiga hari Sabtu, tgl 6 juni 2009