

BAB I

RINGKASAN EKSEKUTIF

1.1 Deskripsi Konsep Bisnis

Teknologi telah menjadi unsur yang terdapat dalam kehidupan manusia, bahkan hampir di semua aspek kehidupan. Hampir semua kegiatan manusia selalu memanfaatkan teknologi, mulai dari yang paling sederhana sampai yang paling mutakhir. Penciptaan teknologi pada dasarnya adalah untuk memudahkan pekerjaan manusia. Pada era informasi sekarang ini mengharuskan kita untuk mampu memanfaatkannya secara optimal untuk mengambil berbagai keputusan yang terkait dengan peningkatan kualitas hidup. Perkembangan teknologi komputer yang mutakhir telah membuat perangkat komputer mampu mengolah data yang berjumlah besar dilakukan secara otomatis, cepat dan tepat, serta menyimpan memori data dalam jumlah besar. Komputer personal atau PC telah menjadi sarana kerja yang banyak digunakan masyarakat. Penggunaan komputer yang pada awalnya hanya berperan sebagai alat komputasi, kini telah berkembang menjadi sarana untuk mengkomunikasikan data dan informasi.

Program komputer atau perangkat lunak komputer (*software*) telah mampu melakukan kegiatan yang bersifat otomatis dalam dunia bisnis, baik industri maupun perbankan. Perkembangan teknologi informasi ini sangat bermanfaat bagi pengelolaan suatu bisnis, yang memungkinkan penggunanya berinteraksi secara

intensif tanpa batasan ruang dan waktu. Perkembangan bisnis sangat ditunjang oleh pemanfaatan *software* yang tepat sesuai kebutuhan. Berdasarkan fakta tersebut maka jasa penyediaan *software* menjadi peluang bisnis yang akan meningkat pesat mengikuti perkembangan penerapan teknologi informasi dalam dunia bisnis.

Usaha di bidang penjualan dan pengembangan *software* ini diperkuat dengan adanya usaha orang tua penulis yang bergerak di pendidikan tinggi swasta bidang komputer bisnis, STMIK LPKIA. Pada awalnya pembuatan *software* merupakan salah satu kegiatan Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) LPKIA, namun belum ditangani secara profesional. Beberapa proyek pembuatan *software* dapat ditangani oleh dosen dan mahasiswa yang mendatangkan keuntungan finansial bagi individu yang terlibat. Masuknya permintaan untuk mengembangkan *software* sesuai kebutuhan dari beberapa perusahaan tempat mahasiswa magang atau praktik kerja, belum dapat dilayani dengan baik dan cepat oleh LPPM LPKIA. Berdasarkan keadaan tersebut penulis memiliki gagasan untuk mendirikan perusahaan yang dapat mengelola penjualan dan pengembangan *software*. *Software* yang dihibahkan adalah *software* yang dibuat oleh staf dan mahasiswa STMIK LPKIA. Untuk pembiayaan pembuatannya ditanggung oleh STMIK LPKIA.

Pengembangan dan penjualan *software* ini diberi nama *Technology For Business* (TFB). Usaha ini diberi nama TFB karena agar pasar dapat lebih mudah memahami tentang apa yang dilakukan perusahaan ini. Usaha ini bergerak dalam bidang menyediakan *software* khusus untuk keperluan bisnis. Dalam penggunaan

software, konsumen mendapatkan kemudahan dalam mengoperasikan bisnis. Konsumen akan dapat mengontrol dan mengoperasikan usahanya dari jarak jauh. Hal ini menyebabkan konsumen memiliki waktu yang lebih banyak untuk berkumpul bersama keluarga atau untuk memikirkan pengembangan usaha yang dijalankannya.

Peluang *Technology For Business* sebagai sebuah perusahaan penjualan *software* untuk keperluan bisnis bisa dinilai sangat menjanjikan, dikarenakan masih banyak bisnis atau usaha yang dikelola secara klasik. Pengelolaan bisnis klasik adalah pengelolaan usaha yang tidak menggunakan teknologi sebagai alat bantu. Usaha yang tidak menggunakan teknologi sebagai alat bantu akan memiliki perkembangan yang cukup lambat dan tidak dapat memperoleh keuntungan secara maksimal. Oleh karena hal itu TFB memberikan solusi untuk dapat menerapkan teknologi sebagai alat bantu dalam usaha. Dengan menerapkan teknologi usaha yang dijalankan akan dapat beroperasi secara lebih mudah.

Menurut kementerian koperasi pengembangan pengusaha di Indonesia adalah 0,3% (Kementerian Koperasi Optimis Jumlah pengusaha menjadi 2 persen di 2016 2016).Perkembangan bisnis di Indonesia akan sangat berpengaruh untuk jumlah pasar yang dituju oleh TFB. Perkembangan bisnis di Indonesia dapat dinilai cukup baik, hal ini dikarenakan pertumbuhan ekonomi yang saat ini mulai lebih membaik, dengan adanya *Tax Amnesty* yang baru-baru ini diselenggarakan oleh pemerintah. *Tax Amnesty* dikatakan sukses karena turut mendorong perekonomian di Indonesia, dan dengan bertumbuhnya perekonomian suatu negara maka perkembangan bisnis di negara itupun akan turut berkembang.

Banyak sekali bermunculan wirausaha muda yang terus berkembang. Hal ini disebabkan oleh dukungan pemerintah Indonesia dalam mencetak wirausaha muda di Indonesia. Khususnya pemerintah Jawa Barat yang baru-baru ini mengalang gerakan mencetak wirausaha muda mandiri. Dengan perkembangan wirausaha muda maka bisnis kecil mulai bertumbuh di mana-mana. Diharapkan perkembangan ini terus bertambah. Dengan bertambahnya bisnis di Indonesia khususnya di Jawa Barat hal ini akan menyebabkan bertumbuhnya juga pangsa pasar TFB yang menjual *software* untuk keperluan bisnis.

Perdagangan bebas Asia Tenggara telah kita rasakan efeknya baik bagi bisnis lokal maupun internasional. Dalam kata lain kita harus mengejar ketinggalan kita untuk menciptakan produk atau jasa yang memiliki *value* tinggi, agar dapat bersaing di dunia internasional. Kenapa kita harus mulai melihat lebih secara global ? Tak bisa kita pungkiri dan tak bisa kita hindari perkembangan teknologi informasi salah satunya internet menjadi penyebab berkembangnya persaingan kearah global. TFB dapat menjadi partner setiap perusahaan-perusahaan di Indonesia untuk menangkan persaingan global. Kami membantu memenangkannya melalui jalur teknologi dan perencanaan bisnis, seperti yang kita ketahui dengan menggunakan *software* kita dapat mengurangi *cost* dan juga dapat mengembangkan jumlah potensi pasar menjadi lebih besar. Jadi dalam kata lain bisnis ini sangatlah menjanjikan karena peningkatan jumlah wirausahawan di Indonesia sebagai pasar dari TFB, khususnya wirausahawan muda yang sudah lebih paham dengan teknologi. Persaingan dalam bidang usaha yang terus

meningkat mengakibatkan para pengusaha cenderung untuk mencari partner dalam mengembangkan usahanya sehingga menjadi peluang bagi TFB.

Persaingan di bidang usaha masih cukup baik, Karena berdasarkan data Untuk ukuran Jawa Barat sendiri terdapat 33 perusahaan *software* dan tidak semua perusahaan tersebut menyediakan *software* dalam bidang bisnis (Perusahaan IT di Bandung – Indonesia 2016, 2016).

Persaingan tidak berhenti sampai di situ. Banyak *programmer* yang menjual *software* secara personal dan juga banyak produk-produk *software* dari luar negeri yang cukup terkenal. Hal ini menyebabkan persaingan cukup ketat. Belum lagi ditambah dengan pembajakan yang marak di Indonesia. Walaupun sudah ada hukum tentang pembajakan, namun tindak lanjutnya dinilai belumlah maksimal dikarenakan akan sulit untuk melacak keberadaan pembajak. Hal ini tidaklah membuat TFB mundur dari usaha ini. Pesaing di Indonesia khususnya di Jawa Barat belum ada yang memiliki nama yang besar atau *market leader* yang kuat. Untuk melawan para pesaing TFB akan menciptakan *brand image* yang kuat sehingga konsumen lebih memilih untuk membeli produk TFB. Sedangkan untuk melawan pembajakan, perusahaan tidak mengunggah program ke internet untuk di *download* secara masal. Memang dalam penyebaran dan penjualan akan lebih mudah, tetapi hal ini agar program tidak dibajak sehingga harga jual program akan tetap stabil atau tetap memiliki *value* di mata konsumen.

Terdapat 2 jenis *software* yang akan dihibahkan dan akan menjadi produk TFB. Produk TFB yang dipasarkan yaitu TFB General dan TFB Premium. TFB

general adalah program yang diciptakan untuk lingkup bisnis kecil, sedangkan TFB Premium di ciptakan untuk lingkup bisnis menengah dan besar. Perbedaan antara bisnis kecil dengan bisnis menengah dan besar adalah dari pendapatan yang didapat dari bisnis dan juga kekayaan dari bisnis tersebut.

Usaha kecil sebagai mana dimaksud menurut undang-undang nomor 20, bab IV pasal 6 tahun 2008 usaha produktif yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih paling sedikit Rp. 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah), dan paling banyak Rp.500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau memiliki hasil penjualan Rp.500.000.000,- (lima ratus juta rupiah), dan paling banyak Rp. 2.500.000.000,- (dua miliar lima ratus juta rupiah) per tahun.

Usaha menengah adalah usaha bersifat produktif yang memenuhi kriteria kekayaan usaha bersih lebih dari Rp.500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak sebesar Rp.10.000.000.000,- (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau memiliki hasil penjualan Rp. 2.500.000.000,- (dua miliar lima ratus juta rupiah) sampai Rp. 50.000.000.000,- (lima puluh miliar rupiah) per tahun.

Sedangkan untuk usaha besar adalah usaha yang memiliki kekayaan bersih lebih besar dari Rp. 10.000.000.000,- (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau memiliki penghasilan lebih besar dari Rp. 50.000.000.000,- (lima puluh miliar rupiah).

Tetapi bukan hal itulah yang menyebabkan TFB membagi 2 jenis konsumen, tetapi lebih kepada permasalahan yang dihadapi kedua jenis usaha tersebut berbeda. Untuk perusahaan kecil dinilai lebih sederhana. Permasalahan yang dihadapi biasanya lebih kepada permasalahan oprasional sehari-hari. Sedangkan untuk usaha menengah dan atas permasalahan yang dihadapi jauh lebih sulit sebagai contoh permasalahan pengejaran waktu tenggang produksi permasalahan pengaturan distribusi dan lain-lain. Untuk penyelesaian kasus-kasus tersebut dibutuhkan tim dan kemampuan khusus sehingga TFB menyiapkan orang-orang yang lebih berkompeten untuk permasalahan seperti itu.

TFB General adalah *software* yang dijual permodul atau perbagian. Jadi konsumen dapat membeli program sesuai dengan permasalahan yang dihadapi oleh usahanya. Sebagai contoh bilamana konsumen memiliki permasalahan di bidang penggudangan konsumen dapat membeli hanya Bagian Penggudangan. Hal ini membuat konsumen dapat membayar secara lebih murah.

Sedangkan yang ditawarkan oleh produk TFB premium adalah sebuah kerjasama operasi antara perusahaan konsumen dengan perusahaan TFB. Kerjasama operasi adalah kerjasama antara 2 buah perusahaan untuk menjalankan sebuah kegiatan operasi perusahaan dengan tujuan yang sama. Dalam kasus ini kerjasama operasi yang dijalankan adalah MIS yaitu *management information system* yang bertugas untuk membuat, mengerjakan dan menjalankan *software* sebuah perusahaan. Kerja sama operasi ini diciptakan demi menjaga kepuasan konsumen, karena dengan melakukan kerjasama operasi konsumen akan mendapatkan tenaga kerja yang handal dan lebih murah, dan juga *Software* yang lebih murah karena dalam

pembeliannya dapat dicicil sesuai dengan lama kontrak dan juga pengoperasian akan berjalan lebih baik karena diawasi oleh TFB yang memang bergerak di bidang sistem informasi. Jadi kualitas dan harga yang ditawarkan TFB akan lebih baik ketimbang konsumen membuat MIS tanpa bantuan TFB. Dalam pembuatan software TFB harus meneliti dari sisi bisnis karena untuk mengetahui setiap permasalahan dan kebutuhan perusahaan, kita harus melihatnya dari kaca mata bisnis. Bila mana perusahaan masih dikelola secara tradisional maka TFB akan membuatkan sebuah model bisnis atau sistem baru setelah itu, baru akan dibuatkan *software* yang sesuai dengan model bisnis yang telah diciptakan. Tetapi bila mana perusahaan telah memiliki model bisnis tersebut maka TFB akan menyesuaikan modul bisnis yang telah di miliki agar sesuai dengan model bisnis yang telah dimiliki. Pada mulanya TFB didirikan dengan motivasi untuk mengembangkan kemajuan bisnis di Indonesia menjalankan bisnis khususnya di Indonesia. Mulai dari sumber daya manusia yang kurang berkualitas, namun memiliki kompensasi (gaji) yang tinggi. Persaingan satu sama lain yang terus meningkat, ditambah lagi persaingan secara internasional menyebabkan produk-produk atau bisnis yang dijalankan oleh Indonesia tidaklah cukup untuk bersaing di kaca mata dunia internasional.

Target pasar TFB dalam menjual *software* adalah para pebisnis khususnya di Jawa Barat. Tidak seperti para pesaing yang dihadapi yang mengerjakan berbagai macam hal lainnya seperti aplikasi, webside, dan lain-lain. Kekhususan target ini dimaksud agar menjadi citra *brand* TFB sebagai pengembang *software*

bisnis. Selain itu dengan pemfokusan ini diharapkan tenaga kerja TFB menjadi ahli dalam bidangnya.

Untuk TFB General produk diperuntukan untuk pebisnis kecil di Jawa Barat. Banyak pesaing tidak melirik target pasar ini karena dinilai memiliki keuntungan yang kecil. TFB melihat ini sebagai target yang baik karena walaupun jumlah keuntungan yang diperoleh kecil, tetapi bisnis kecil memiliki jumlah yang banyak. TFB General menghasilkan keuntungan yang kecil tetapi dalam jumlah yang besar akan dapat menghasilkan keuntungan yang besar pula.

Untuk TFB Premium produk diperuntukan untuk pebisnis menengah dan besar di Jawa Barat. Dalam target bisnis menengah dan besar walaupun jumlahnya pasarnya terbatas tetapi dapat menghasilkan keuntungan yang besar.

Seperti yang sudah di bahas sebelumnya pengembangan bisnis baik kecil maupun menengah dan besar cukup menjanjikan dengan pertumbuhan sebesar 0,3%

Dalam hal pemasaran yang TFB mengutamakan dari segi harga dan juga promosi. Untuk harga metode yang digunakan TFB pada dasarnya menetapkan harga yang kompetitif. Harga yang kompetitif ini dimiliki kedua produk yang akan dijual TFB yaitu TFB General dan TFB Premium. Untuk TFB General metode ini dilakukan dengan cara menjual program per modul atau perbagian. Konsumen dapat membeli program bagian jual beli saja atau pengudangan saja. Hal ini mengakibatkan harga jual dari TFB General lebih kompetitif dibanding pesaing. Hal ini tidak membuat TFB merugi karena penjualan dari TFB General cukup besar karena jumlah pasar yang besar. Walaupun dengan harga yang

kompetitif TFB tidak mengurangi kualitas pelayanan. Hal ini dibuat agar konsumen TFB tetap memiliki tingkat kepuasan yang tinggi terhadap produk. Pelayanan dilakukan dengan cara penyediaan tenaga kerja yang siap direkrut oleh konsumen dan tenaga pengajar yang siap membantu dalam pelatihan penguasaan program yang TFB tawarkan.

Sedangkan untuk TFB Premium harga *software* dibagikan dengan lama kontrak yang ditetapkan oleh konsumen. Hal ini dilakukan agar konsumen tidak melakukan pembayaran secara mahal sekaligus tetapi konsumen membayar setahap demi setahap sambil merasakan manfaat dari produk yang cukup membantu dalam usaha konsumen.

Dari segi promosi TFB mengutamakan promosi secara langsung. TFB mengutamakan penggunaan *sales marketing*. Untuk penjualan barang-barang mewah atau penting seseorang dihadapi dengan keputusan yang cukup berat. Dengan penggunaan *sales marketing* diharapkan dapat membantu konsumen untuk mengambil keputusan. Oleh karena itu penggunaan *sales marketing* sangatlah penting dalam usaha penjualan program yang dilakukan TFB. Promosi yang dilakukan TFB tidak berhenti sampai di situ namun promosi dalam jenis-jenis lainnya hanyalah pelengkap atau pengenalan *brand* kepada konsumen saja.

Investasi yang diperlukan oleh TFB terhitung kecil karena *software* yang dijual oleh TFB adalah hasil pemberian orangtua penulis. Hal ini mengakibatkan untuk biaya pembuatan *software* tidak dihitung. Modal awal yang dibutuhkan TFB adalah sebesar Rp. 247,625,000,- yang di dalamnya untuk sewa bangunan,

peralatan dan perlengkapan yang dibutuhkan oleh TFB. Untuk kelayakan investasi TFB sangatlah menguntungkan karena terhitung dari *Payback Period*, investasi akan kembali hanya dalam kurun waktu 5 bulan 7 hari saja. Hal ini dipengaruhi besar dari *software* yang TFB jual adalah hasil pemberian dari orangtua penulis.

1.2 Deskripsi Bisnis

Nama perusahaan penjualan *software* yang penulis pilih adalah TFB (*Technologi For Business*), nama ini dipilih karena kesederhanaannya yang membuat pasar dapat mengenal tujuan usaha ini. Tujuan dari perusahaan ini sendiri yaitu mendukung usaha-usaha di Indonesia khususnya Jawa Barat dari segi teknologi bisnis agar dapat memenangkan persaingan global. Nama ini juga akan memberikan citra kepada konsumen dan calon konsumen kami bahwa kita akan menjadi pioner teknologi di dalam bidang teknologi bisnis sehingga dapat mendukung aktifitas-aktifitas usaha di Indonesia khususnya di Jawa Barat agar menjadi lebih baik.

Untuk melambangkan dan mempermudah konsumen mengenal TFB dan tujuannya maka dibentuklah sebuah logo. Berikut ini adalah logo yang akan digunakan oleh TFB.



Gambar 1.1 Logo TFB

Sumber : Data Pribadi

Logo dari TFB yang menggambarkan 3 buah *chip* berbentuk lingkaran yang berjejer. *Chip* melambangkan teknologi, berjumlah 3 buah untuk melambangkan dari 3 sistem dasar IT yaitu *Input, process, output*. Hal ini diharapkan TFB dapat menyelesaikan ketiga proses dalam usaha konsumen. Dalam pemilihan warna dipilih adalah warna hitam. Warna hitam dipilih karena warna hitam memberikan kesan eksklusif dan profesional. Untuk font yang dipilih adalah font *bauhaus93* karena memberikan kesan unik atau perasaan unik, karena font ini berbeda dibanding *font-font* pada umumnya. Kesan berbeda ini menunjukkan jati diri dari TFB yang memberikan pelayanan yang berbeda ketimbang perusahaan-perusahaan sejenis.

Pada saat ini TFB sendiri masih belum dibentuk secara landasan hukum. TFB Masih pada tahap persiapan (merintis usaha). Untuk kedepannya TFB akan berbentuk menjadi PT, hal ini dipilih agar dapat mengikuti proyek-proyek dalam jumlah besar dan juga proyek-proyek pemerintah. Selain itu hal ini dibuat agar perusahaan berdiri secara sendiri, yang dimaksud berdiri sendiri adalah hutang atau harta perusahaan tidak menjadi tanggung jawab pemilik hal ini akan

memudahkan bagi kepentingan pribadi. Selain itu juga PT dapat melakukan listing saham dengan begitu untuk kebutuhan modal dapat terpenuhi secara mudah dan murah. Dengan penggunaan PT maka tingkat kepercayaan konsumenpun akan bertambah.

Untuk perijinan pada tahun 2018 akan digunakan notaris sebagai pengurusnya. Biaya perijinan adalah sebesar Rp. 5.000.000,- sedangkan untuk biaya per tahunnya adalah Rp.2.500.000,-

Sebuah perusahaan harus memiliki visi dan misi hal ini menjadi sebuah patokan perencanaan jangka panjang yang akan dilakukan oleh perusahaan. Berikut adalah visi dan misi dari perusahaan TFB.

Visi :

Menjadi nomor satu melalui teknologi di Indonesia pada tahun 2030, dengan cara membantu para pebisnis memenangkan persaingan melalui bidang informasi teknologi.

Misi :

1. Menyediakan *software* yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan dalam memenangkan pesaingan.
2. Bukan hanya mencari tetapi berfokus melayani konsumen agar kepuasan konsumen tetap terjaga.
3. Terus bertumbuh baik secara kuantitatif maupun kualitatif agar dapat memberikan dukungan yang lebih baik lagi.

4. Menjadi pilihan utama untuk mendukung dalam memenangkan persaingan bisnis melalui teknologi.

TFB akan berlokasi di Bandung sebagai tempat kelahirannya. Untuk saat ini TFB masih dalam tahap persiapan pendirian. Dalam perencanaannya dilakukan di rumah tinggal penulis yang terletak di Jalan Setrasari Kulon nomor 4 Bandung Untuk selanjutnya lokasi kantor yang diharapkan TFB adalah berada di area perkantoran di pusat kota Bandung, seperti di jalan Asia Afrika yang menjadi pusat perekonomian kota Bandung dan memiliki lokasi yang mudah dijangkau.

