

ti dirinya. Pelatihan yang mereka dapat juga bukan sekedar pengetahuan bidang teknologi, tapi juga di bidang lain, seperti pemasaran, hukum bisnis, dan lain-lain.

Sementara ini, Google Lounge hanya dibuka di Jakarta. Namun, Google berkomitmen untuk mendukung program KIBAR yang merupakan inisiator dari *Gerakan 1000 Startup Digital* di 10 kota di Indonesia.

Selain itu, untuk memenuhi komitmen mendorong Indonesia menjadi negara dengan perekonomian digital terbesar di Asia Tenggara, Google bakal melatih sampai 100.000 pengembang seluler melalui tiga komponen. Komponen itu adalah kurikulum universitas *offline* untuk para mahasiswa jurusan ilmu komputer, menerjemahkan berbagai kursus *online* ke dalam bahasa Indonesia, dan kombinasi *workshop coding online/offline* yang dipandu oleh *trainer* atau disebut dengan Indonesia Android Kejar.

Sayang, baik Mike dan Yansen enggan menyebut nilai investasi dan target kerjasama ini secara angka. Namun, salah satu lini pendapatan para *start-up* ini bisa berasal dari iklan

digital. Contohnya, para YouTubers dan pemilik *website* bisa mendapatkan pemasukan dari Google Ads. Dalam penelusuran KONTAN, Google Ads ini terdiri dari AdWords yang bisa membuat pengiklan yang beriklan di *platform* Google untuk menjangkau para netizen atau *khalayak online*. Lantas ada AdSense merupakan pendapatan iklan bagi hasil dengan para *blogger* ataupun YouTuber dari pengiklan di *web blogger* ataupun kanal YouTuber, dan AdMob yang mirip seperti AdSense namun untuk versi mobile. Sehingga bisa dibayangkan, semakin banyak *start-up* yang hidup dengan menggunakan berbagai *platform* dari Google, akan semakin banyak juga potensi pemasukan dari Google Ads yang didapatkan Google.

Menurut Yansen, usaha KIBAR ini tidak seperti modal ventura yang hanya menjual *start-up*. Namun, usaha KIBAR ini bisa diibaratkan seperti label rekaman. Belasan *start-up* di bawah naungan KIBAR ini merupakan musisi. Sehingga, tugas KIBAR adalah melakukan pembinaan alias *mentoring* dan mediasi jika ada kerjasama dengan pihak ketiga. □

Serba-gratis di Tempat Kumpul Wirausaha Muda

Maret lalu, Pemerintah Provinsi DKI Jakarta telah meresmikan Jakarta Creative Hub (JCH), sebuah *co-working space* yang bisa diartikan sebagai tempat berkumpulnya para pelaku usaha muda Jakarta untuk berkreativitas dan berwirausaha. JCH berlokasi di Lantai 1 Graha Niaga Thamrin, Jakarta Pusat.

Begitu memasuki lobi, pengunjung akan disambut dengan peta ruangan JCH. Dominasi warna hitam dan putih di setiap arsitektur ruangnya memberi kesan minimalis dan modern. Di sebelah kanan lobi terdapat kafe. Di sebelah kiri terdapat *classroom* yang digunakan untuk *workshop* dan pameran.

Menurut Eka Prawira, Manajer Jakarta Creative Hub, ada tiga *classroom*, yakni A dengan kapasitas 100 orang-120 orang, B dan C dengan kapasitas masing-masing 50 orang. "JCH akan ramai ketika ada pameran atau *workshop*. Tapi, banyak orang belum tahu kalau JCH ini *public space*, area *café*, perpustakaan, lobi. Orang mau datang ke sini mau kerja, pakai internet boleh. Semuanya gratis karena sifat kita membantu," ujar dia.

Perpustakaan dan tempat baca menyediakan berbagai jenis buku, mulai majalah, novel, buku gaya hidup, fotografi, komputer, dan buku motivasi. Namun, buku-buku itu tak satu pun yang berbahasa Indonesia. Semua buku berbahasa Inggris. Beberapa lainnya berbahasa China.

Saat Tabloid KONTAN menyambangi tempat ini pada Rabu (19/7), suasana JCH tampak sepi. Padahal, saat itu sedang diselenggarakan pameran di *classroom* B dan C. Tak tampak satu pun pengunjung yang melihat-lihat. Sampai menjelang sore hari, tak tampak ada peningkatan keramaian. Hanya ada beberapa orang yang berkunjung untuk melihat-lihat. Tabloid KONTAN melihat satu rombongan yang sedang melakukan *photoshoot* untuk salah satu *brand* pakaian, satu pengunjung sedang menikmati wi-fi di perpustakaan, dan beberapa orang yang sedang bekerja di *makerspace* dan *co-office*.

Eka menerangkan, *co-office* ini adalah 12 ruang kantor kecil luasnya masing-masing sekitar 12 meter persegi. Saat ini, 12 ruangan tersebut telah terisi penuh oleh para *start-up*. Desain ruangan ini transparan dengan pintu kaca dan interior terserah dari para *start-up*. Namun, biasanya mencerminkan usahanya. Misalnya, jika usahanya bergerak di bidang fashion, maka akan terlihat beberapa manekin dan potongan baju.

Persyaratan *start-up* yang memakai *co-office* tidak boleh lebih dari tiga tahun, ber-KTP DKI Jakarta, dan bergerak di industri kreatif. "Mereka gratis di sini, tidak dipungut biaya, asal berkomitmen memberikan timbal balik, seperti memberikan pelatihan. Intinya bisa memberdayakan warga," ujarnya.

Program ini adalah inisiasi antara Dekranasda dan Dinas UMKM Pemprov DKI Jakarta. Pada tahap awal, pengguna *co-office*, *co-working space* ataupun para penyelenggara pameran gratis. Namun, Eka masih belum tahu bagaimana kelanjutannya saat Jakarta memiliki gubernur baru. "Idealnya memang ada biaya, karena di sini ada peralatan butuh perawatan," ujarnya.

Bagi salah satu *start-up* yang memakai *co-office* di situ, kehadiran JCH sangat membantu meningkatkan usahanya. Contohnya Angela Asriana Kurniawan, *Founder & Creative Director* Bits & Bobs (produksi tas) yang dijual lewat Instagram. Usahanya yang dimulai sejak Januari 2015 ini kini berkembang. "Sebelum bergabung dengan JCH, saya menjalankan bisnis sendiri. Di sini saya dapat timbal balik karena kami diskusi bareng," paparnya. □

Refleksi

Dari Pegawai ke Pebisnis



Jika Anda percaya bahwa menjadi pebisnis adalah jalan tol untuk menjadi kaya raya, pikirkan kembali baik-baik. Seorang pebisnis memang mempunyai kemungkinan lebih besar untuk menjadi kaya karena penghasilan yang dapat diterima tidak terbatas.

Namun, hal itu bukan terjadi seketika dan dalam waktu sekejap. Perlu konsistensi, motivasi membara, manajemen waktu, dan *skill-skill* lain yang perlu dipelajari dan dipoles hingga optimal. Dan untuk memulai bisnis diperlukan keberanian untuk mencoba, selain optimisme membara.

Sky is the limit, katanya. Nah, jika Anda masih berstatus sebagai pegawai, bisakah memulai bisnis? Tentu bisa. Bberapa modal awal yang perlu dimasukkan, mengingat jumlah aset terbatas?

Menurut Patrick McGinnis, seorang *venture capitalist* dan penulis buku *10% Entrepreneur*, tidak lebih dari 10% dari penghasilan bulanan dapat dipakai untuk memulai bisnis baru dari nol. Jadi, jika besar gaji Anda Rp 20 juta, sisihkan Rp 2 juta untuk memulai bisnis setiap bulan.

Kok sedikit banget? Bukanlah untuk memulai suatu bisnis diperlukan modal miliaran rupiah? Tergantung bisnisnya, tentu. Jika Anda ingin membuka sebuah *department store* atau pabrik elektronik, tentu perlu modal super-besar.

Namun, Anda kan pebisnis pemula. Gunakan saja 10% dari penghasilan yang ada. Bisnis dimulai dari kecil-kecilan namun *sustainable*. Tidak perlu gengsi-gengsi dengan memulai bisnis yang bermodal miliaran rupiah, padahal hasilnya tidak jelas.

Logikanya, angka 10% itu cukup besar untuk pemula, namun tidak cukup besar untuk mengganggu pengeluaran sehari-hari. Sedikit berhemat sudah cukuplah. Tidak perlu sampai mengencangkan ikat pinggang sampai kehabisan nafas, begitu kira-kira.

Angka 10% itu juga berlaku untuk jumlah jam yang Anda luangkan untuk mempelajari luar dalam bisnis yang akan dimulai. Jadi, dari 10 jam kerja, tambahkan satu jam saja untuk mempelajari bisnis tersebut, jadi Anda tidak terlalu ngosngosan membagi waktu.



Jennie M. Xue

Kolumnis Internasional dan Pengajar Bisnis, tinggal di California, AS.
www.jennieux.com

Angka 10% itu termasuk "angka ajaib." Bahkan sejak zaman dahulu kala digunakan sebagai standar pajak, upeti raja, dan sebagainya. Sedangkan angka 20 dari Teori Pareto 80/20 agak terlalu besar untuk bereksperimen.

Di Google, misalnya 70% waktu digunakan untuk mengerjakan tugas-tugas sesuai *job description*. Sedangkan 20% untuk menjalankan proyek-proyek baru. Nah, 10% lagi dipakai untuk melakukan hal-hal yang sama sekali berbeda dari deskripsi pekerjaan dan proyek-proyek baru.

Tak perlu gengsi-gengsi memulai bisnis bermodal miliaran rupiah, padahal hasilnya tidak jelas.

Jadi, dari 10 jam kerja per hari, hanya tujuh jam digunakan untuk menjalankan tugas utama. Dua jam lagi untuk menjalankan proyek-proyek baru dan satu jam lagi untuk "bermain" dengan berbagai konsep baru yang menggelitik.

Kenali risiko

Jika Anda bekerja lebih dari 10 jam per hari, hitung saja berapa jam 10% itu. Pasanglah weker agar tidak berlarut-larut. Gunakan waktu itu sebagai "intermeso", selingan ketika senggang.

Lantas, apa saja yang perlu Anda perhatikan tentang suatu ide bisnis? Dengan kata lain, bagaimana Anda bisa mengambil keputusan untuk memulai bisnis itu atau tidak?

Pertama, kenali luar dalam bisnis tersebut. Tidak hanya dari segi positifnya. Apa saja yang enak dan tidak enak dari bisnis tersebut.

Kedua, hitung *leads* yang telah tampak di hadapan Anda. *Leads* adalah siapa saja yang akan dibidik. Satu contoh kasus, misalnya seseorang yang hendak memulai bisnis kostum balet khusus untuk kompetisi.

Yang perlu Anda cari tahu adalah ada berapa murid balet di kota Anda berdasarkan jumlah kursus balet. Survei dengan berbagai cara untuk mengetahui jumlah murid rata-rata per kursus. Itu adalah jumlah *sales leads*. Berapa angka konversinya? Tergantung dari ada berapa kompetisi balet per tahun dan kostum apa yang digunakan mereka.

Siapa pemasok kostum kompetisi selama ini? Jika memungkinkan, kunjungi mereka untuk lebih mengenali kompetitor.

Ketiga, cari tahu berapa keuntungan dari penjualan suatu produk. Berapa *profit mark-up*-nya. Pakaian balet anak-anak leotard untuk latihan biasa, mungkin harganya hanya ratusan ribu rupiah saja. Cari tahu berapa margin keuntungannya. Berapa harga kostum balet kompetisi yang eksklusif? Tentu berbeda dan bisa mencapai beberapa juta rupiah.

Perhatikan jumlah *leads*-nya. Jelas murid balet anak-anak ada ribuan orang, namun yang sangat berprestasi sebagai balerina bisa dihitung dengan jari. Hitunglah baik-baik jumlah *leads*-nya. Jika terlalu kecil, maka ini bukan bisnis yang *feasible*.

Bisa dipahami mengapa penjualan mi instan sangat tinggi. Ya, karena *leads*-nya ada 245 juta orang di Indonesia dan hampir setiap hari lebih dari separuh penduduk pasti makan mi instan. Luar biasa, bukan?

Yang terakhir, kenali risiko-risiko bisnis dan bagaimana mengatasinya sebelum hal-hal yang tidak diinginkan terjadi. Ini sangat penting agar Anda semakin siap ketika ada tantangan yang perlu diatasi.

Silakan menyisihkan 10% dari gaji dan waktu untuk memulai bisnis baru. □