

# Bab 5 Membangun Bisnis Open Source

Para developer open source, barangkali tanpa diniatkan secara sadar, telah menciptakan paradigma ekonomi baru dalam membuat software. Seperti telah dibahas pada bab sebelumnya, paradigma baru terbukti sukses.

Pada awalnya, hal tersebut tidak langsung terlihat secara nyata. Konsekuensi terburuk dari kurangnya pemahaman ini adalah banyaknya orang yang tidak mengerti bagaimana open source bisa bertahan secara ekonomi. Bahkan sebagian merasa bahwa potensi akibat negatifnya terhadap industri software proprietary merupakan ancaman bagi keseluruhan sistem ekonomi. Beruntung, bila anda memperhatikan fungsi ekonomi software secara umum, sangat mudah membuktikan bahwa open source bisa terus berjalan dan memberikan banyak sekali keuntungan bagi keseluruhan sistem ekonomi.

Open source bisa dijelaskan dalam konteks ekonomi pasar bebas konvensional. Terbukti bahwa ia memiliki kaitan yang lebih kuat pada fenomena kapitalisme daripada yang anda sadari.

## Fondasi Ekonomi yang Kuat

Pada awal kemunculannya, penganjur open source tidak memahami sepenuhnya sisi ekonomis open source. Kurangnya pemahaman pun menciptakan persepsi bahwa fondasi ekonomi open source tidak dapat diraba (*intangible*). Banyak orang lalu menganggap bahwa open source tidak akan bertahan pada jangka panjang dan tidak akan mampu memenuhi kebutuhan pasar akan teknologi baru. Kini, pemahaman tersebut harus dikoreksi.

Sayangnya, banyak orang salah memahami bahwa argumen awal Eric S. Raymond sebagai bukti lemahnya fondasi ekonomi Open Source. Pada model Raymond saat itu (dalam the Cathedral and the Bazaar), pekerjaan developer dibayar dengan sesuatu yang intangible dan bukan berupa uang. Beruntung, saat ini sangat mudah membuktikan bahwa ada imbalan uang yang menarik bagi developer open source. Tetapi, memang imbalan tersebut tidak datang secepat pada pengembangan software proprietary.

Pada Februari 1998, Eric Raymond dan Bruce Perens membentuk Open Source Initiative. Mereka berdiri berkat kampanye Free Software yang dilakukan oleh Richard Stallman sejak 1983 dan menciptakan apa yang disebut sebagai open source oleh orang-orang sekarang ini. Kombinasi kernel sistem operasi Linux dan sistem GNU telah digunakan dalam dunia bisnis. Akan tetapi cara yang dipilih oleh Stallman untuk menyajikan Free Software bergantung pada penerimaan *a priori* nilai-nilai kebaikan dari kebebasan-kebebasan yang ia definisikan.

Stallman adalah seorang pemrogram, dan memilih presentasi filosofis yang menjadi daya tarik

---

---

## DISCLAIMER

Sebagian atau keseluruhan tulisan ini dapat disebarluaskan dengan syarat menyebutkan <http://sinunk.web.id> sebagai sumbernya dan atau menyebutkan Amin Rois Sinung Nugroho sebagai penulisnya.

bagi para pemrogram. Kebalikannya, para pebisnis berpikir secara pragmatis, dan lebih terkesan pada keuntungan ekonomis. Karena penyajian Stallman membatasi audiens yang tertarik, maka kampanye yang dilakukannya tidak berhasil meraih keuntungan ekonomi yang terlihat sekarang. Maka Eric Raymond dan Bruce Perens memilih untuk mendekati para pebisnis dengan cara yang lebih pragmatis. Mereka berharap, para pebisnis akan mengapresiasi filosofi Stallman setelah mereka melihat keuntungannya secara konkrit.

Pertama kalinya publik mendengar istilah open source adalah ketika Bruce Perens membuat pengumuman yang di-posting di Slashdot dan beberapa mailing list. Pengumuman tersebut terdiri dari pengenalan dan definisi Open Source, sebuah manifesto Open Source dan definisi dari lisensi Open Source yang dapat diterima. Dokumen tersebut dibuatnya untuk proyek Debian 6 bulan sebelumnya. Eric Raymond mengedit the Cathedral and the Bazaar, lalu setahun kemudian, mengganti kata-kata Free Software menjadi open Source.

Beberapa waktu setelah pengumuman tersebut, seorang reporter bertanya kepada Steve Ballmer, presiden Microsoft waktu itu, mengenai apakah Microsoft akan meng-"open source"-kan produk Windows-nya. Ballmer dilaporkan menjelaskan bahwa open source bukan hanya sekedar source code, melainkan suatu bentuk lisensi software. Bukti bahwa pimpinan Microsoft telah membaca manifesto Bruce Perens, dan pers menanyakan hal itu kepadanya.

Manifesto dari seorang yang tidak dikenal saat itu (Raymond dan Bruce) tidak akan mendapat pengakuan semacam itu, kecuali karena alasan yang sudah ditunggu-tunggu oleh seluruh dunia. Alasannya adalah ketidakpuasan yang tersebar luas pada paradigma ekonomi dalam pembuatan software yang dominan, yaitu Microsoft dan berbagai produknya. Microsoft telah dikenal luas menempatkan ide-ide mereka lebih dulu daripada kepentingan para pengguna atau pelanggannya. Software mereka dikenal mengandung banyak bugs yang tidak diperbaiki, dan sistem operasi desktop mereka mudah sekali mengalami crash. Mereka bisa terus seperti itu karena tidak mempunyai pesaing yang memadai pada dunia desktop.

## **Membangun Model Bisnis**

### **Model Bisnis Konvensional**

Hingga hari ini, cara konvensional yang digunakan oleh perusahaan software proprietary untuk menghasilkan pendapatan adalah menukar nilai yang terkandung di dalam software menjadi hak pakai yang dinikmati pelanggan dengan membayar harga tertentu. Pengguna atau pelanggan tidak memiliki software tersebut, melainkan hanya memiliki hak pakai. Sebaliknya, anda benar-benar menjadi pemilik atau mendapatkan hak milik (bukan hanya hak pakai) ketika membeli barang-barang fisik. Sebagai contoh, ketika anda membeli buku, anda menjadi pemilik buku tersebut.

Dasar hukum lisensi hak pakai adalah bahwa kode program spesifik dan teknik-teknik yang mendasari suatu produk software dianggap sebagai kekayaan intelektual milik developernya, dan dilindungi oleh konsep-konsep hukum seperti hak cipta dan paten. Sebagai pemilik kekayaan intelektual tersebut, pihak developer bisa mengendalikan distribusi dan penggunaan software tersebut melalui ikatan hukum tertentu dan kontrak yang sah di mata hukum. Developer juga bisa menarik biaya kepada individu atau organisasi yang ingin memasuki suatu kontrak.

Bila dipandang dari sisi bisnis, sistem lisensi hak pakai mempunyai beberapa keuntungan. Khususnya bagi vendor software, dan bagi para pengguna juga. Pertama, lisensi hak pakai bisa disesuaikan dalam berbagai model. Misalnya software bisa dilisensikan per-user, per-machine,

---

---

### **DISCLAIMER**

Sebagian atau keseluruhan tulisan ini dapat disebarluaskan dengan syarat menyebutkan <http://sinunk.web.id> sebagai sumbernya dan atau menyebutkan Amin Rois Sinung Nugroho sebagai penulisnya.

per-CPU (untuk sistem multiprosesor), per-concurrent-user, atau untuk sebuah organisasi atau sebagian dari organisasi. Bahkan, software *character recognition* (pengenalan karakter) yang digunakan pada *scanner* bisa dilisensikan menurut berapa kali dilakukan pemindaian.

Skema lisensi yang berbeda juga bisa diatur berdasar tujuan penggunaan software. Misalnya, vendor bisa saja mengizinkan penggunaan tanpa biaya dan tanpa batasan untuk tujuan penggunaan non-komersial. Atau, biaya lisensi untuk penggunaan secara internal lebih murah daripada penggunaan software yang sama untuk menyediakan layanan bagi pengguna eksternal.

Kedua, biaya lisensi software tidak termasuk biaya berbagai jasa dan layanan seperti dukungan teknis, konsultasi, dan integrasi sistem. Jadi, biaya lisensi software bisa langsung dianggap sebagai pemasukan perusahaan. Sebaliknya, biaya layanan baru bisa dianggap sebagai pemasukan ketika layanan tersebut diberikan kepada pelanggan. Hal ini penting untuk diperhatikan oleh perusahaan yang masih baru dan perlu meningkatkan pendapatan secepatnya demi memuaskan keinginan investor dan pertumbuhan dana operasional.

Karena tidak terikat secara langsung dengan layanan, biaya lisensi software bisa dinegosiasikan secara independen oleh vendor dan customer. Negosiasi bisa didasarkan pada nilai yang terkandung dalam software itu sendiri. Misalnya, nilai software itu disetarakan dengan jumlah uang yang dapat dihemat oleh pengguna bila memanfaatkan software tersebut. Semakin tinggi uang yang bisa dihemat dengan software itu dibandingkan dengan operasi bisnis secara manual, maka semakin tinggi pula nilai software tersebut.

Pada saat yang sama, peningkatan biaya penjualan software yang lain relatif rendah (sebab software mudah sekali direproduksi). Lalu bila diasumsikan bahwa pelanggan dan keseluruhan pasar menganggap bahwa nilai suatu software relatif tinggi, maka batas keuntungan kasar pendapatan dari biaya lisensi cenderung lebih tinggi daripada batas keuntungan kasar dari penyediaan berbagai layanan.

Tentu saja karakteristik lisensi hak pakai tradisional memiliki sisi negatif juga. Penyusunan lisensi bisa menjadi hal yang rumit dan sulit dikelola baik bagi kustomer maupun vendor. Persetujuan tawar-menawar antara vendor dan kustomer bisa menimbulkan perbedaan yang jauh antara harga tertinggi dan terendah dari semua transaksi yang terjadi. Selain itu harganya juga rentan dipengaruhi oleh harga software dari perusahaan kompetitor yang bersedia banting harga, membundel software tersebut dalam software lainnya atau bahkan menggratiskan softwarena.

Kita tidak sedang membicarakan keunggulan model bisnis software tradisional atau mengklaim bahwa model bisnis lisensi harus ditinggalkan. Yang perlu diperhatikan adalah:

Bagi sebuah perusahaan yang mempertimbangkan untuk mengadopsi strategi open source, maka open source harus dipandang dan dievaluasi dari kaca mata bisnis. Bukan hanya menganggap bahwa open source adalah "sesuatu yang baik untuk dilaksanakan". Diperlukan evaluasi secara rinci "dalam pandangan bisnis" mengenai keuntungan dan kekurangan open source relatif terhadap model bisnis tradisional.

Bagaimana software dilisensikan mempunyai dampak bagi bisnis software. Hal ini sama pentingnya baik bagi model bisnis open source maupun model bisnis tradisional. Maka pahami lah lisensi open source dan pilihlah lisensi yang terbaik bagi bisnis anda.

Perusahaan apa saja yang ingin mendapat untung harus menentukan harga untuk setiap produk dan jasa atau layanan yang disediakan. Meskipun menggunakan model bisnis open source. Walaupun harga yang ditentukan bisa saja nol untuk produk dan layanan tertentu. Hal-hal lain akan lebih sukses secara finansial bila harganya ditentukan berdasarkan nilainya, dan bukan biayanya. Dengan asumsi bahwa nilainya lebih besar dari biayanya. Memperhatikan berbagai

---

---

## **DISCLAIMER**

Sebagian atau keseluruhan tulisan ini dapat disebarluaskan dengan syarat menyebutkan <http://sinunk.web.id> sebagai sumbernya dan atau menyebutkan Amin Rois Sinung Nugroho sebagai penulisnya.

model bisnis open source yang ada (akan dibahas di Bab 6) sangat bermanfaat untuk melihat bagaimana produk dan layanan dihargai berdasarkan nilainya (value driven) dan bukan biayanya (cost driven).

Jika kustomer merasa bahwa suatu produk mempunyai nilai yang menjamin tidak sia-sianya harga yang dibayarnya, serta selama vendor tidak memaksa kustomer dalam hal apa pun, maka berapa saja harganya dapat dibenarkan. Setinggi apa pun harganya, karena tidak ada skema harga yang lebih baik secara moral dibandingkan skema harga yang lain. Akan tetapi, pada kasus software open source, ada pihak lain yang ikut dalam transaksi. Yaitu para developer yang memberikan kontribusi berupa perbaikan bugs, peningkatan kemampuan dalam skala kecil, atau (pada beberapa kasus) penambahan fungsionalitas yang cukup penting, yang biasanya mereka lakukan tanpa kompensasi uang secara langsung.

Meskipun para developer bisa secara bebas memilih untuk melakukan hal ini atau tidak, namun pertimbangan pragmatis dan prinsip keadilan sederhana mendiktekan bahwa sebaiknya anda mendengar pendapat dan minat mereka ketika menentukan model bisnis yang anda inginkan, serta bagaimana menentukan harga untuk produk dan layanan anda.

## **Mengapa Developer Eksternal Mau Berpartisipasi pada Pengembangan Produk Open Source “for free”?**

Pertama, sebagian besar developer tertarik mengerjakan software yang cukup menjanjikan untuk menyelesaikan permasalahan yang mereka anggap cukup signifikan. Bila anda membuat software yang ditujukan untuk menyelesaikan permasalahan yang penting, meski hanya penting bagi sebagian dari keseluruhan komunitas developer, maka cukuplah hal itu sebagai alasan bahwa setidaknya sebagian developer lain akan menemukan bahwa software ini cukup menjanjikan bagi mereka dan cukup layak untuk mereka kerjakan, apalagi bila mereka diberi akses ke source code yang mendasarinya.

Setelah tertarik mengerjakan source code anda, apa yang akan membuat mereka terus melakukannya? Jawabannya bergantung pada apakah mereka melakukannya secara komersial atau non-komersial. Developer komersial tentu saja akan tertarik untuk mendapat keuntungan finansial dari pekerjaan mereka. Bekerja dengan source code anda setidaknya akan membuka beberapa peluang berikut:

1. mereka bisa menjadi spesialis dalam melakukan kustomisasi software anda bagi kustomer khusus atau pasar vertikal.
2. Mereka bisa menyediakan produk berbayar atau dukungan komersial bagi kustomer
3. mereka mempunyai potensi untuk membuat dan menjual produk add-on, baik secara independen maupun sebagai partner anda (bila diizinkan oleh lisensi yang dipakai)
4. mereka bisa melisensikan software turunan dan teknologi yang terkait kepada anda (bila diizinkan oleh lisensi software anda)
5. mereka bisa anda pekerjakan, baik sebagai kontraktor atau pegawai
6. mereka bisa mendirikan perusahaan yang akhirnya diakuisisi oleh anda atau perusahaan lain
7. mereka bisa saja menemukan model bisnis baru “from scratch” dari source code anda, selama tidak melanggar aturan lisensi software anda.

---

---

## **DISCLAIMER**

Sebagian atau keseluruhan tulisan ini dapat disebarluaskan dengan syarat menyebutkan <http://sinunk.web.id> sebagai sumbernya dan atau menyebutkan Amin Rois Sinung Nugroho sebagai penulisnya.

Bagi developer non-komersial, imbalannya agak berbeda. Mereka biasanya termotivasi oleh keinginan mereka melihat software mereka digunakan oleh banyak orang dan dipuji oleh developer lain. Mereka juga bisa terdorong oleh gagasan berbagi kode program dan keterbukaan yang ada pada komunitas open source. Bila bekerja dengan source code anda menjadi awal bagi mereka untuk membangun software yang lebih menarik dan mereka bisa menyebarkannya dengan bebas (serta menyebarkan reputasi mereka atau menjunjung tinggi gagasan open source), anda akan mendapati sangat antusias bekerja dengan source anda.

Dengan asumsi bahwa para developer mendapat dorongan positif yang cukup untuk bekerja dengan source code anda, maka anda pun harus memperhatikan dan menyingkirkan penghambat partisipasi mereka. Jadi, penentuan lisensi dan model bisnis sebaiknya juga memperhatikan pendapat para developer. Sehingga anda dianggap memperlakukan para developer secara adil.

## **Bagaimana Open Source Memasarkan Produk**

Keberatan yang seringkali diajukan pada Open Source adalah persepsi bahwa pengembangan software open source tidak mempunyai fokus atau target yang jelas. Orang-orang terbiasa dengan pengembangan yang diarahkan oleh sebuah perusahaan dengan arah yang sangat terfokus, dikendalikan oleh proses pemasaran suatu produk. Beberapa proyek open source yang sudah matang memang melakukan pemasaran produknya seperti cara-cara perusahaan pada umumnya.

Akan tetapi, berbeda dengan sebuah perusahaan yang akan membangun strategi yang mengatur keseluruhan pengembangannya, tidak ada otoritas global pada open source. Namun tidak tepat bila open source dibandingkan dengan suatu perusahaan. Pemasaran produk pada komunitas open source lebih tepat dianalogikan seperti sebuah negara kapitalis menjalankan sistem ekonominya. Bukan bagaimana sebuah perusahaan merencanakan produknya.

Pertama, banyak orang di seluruh dunia mengembangkan apa saja yang mereka mau. Berjalan ke arah mana saja yang mereka inginkan. Tanpa ada koordinasi terpusat. Selanjutnya, akan ada produk yang hanya menarik bagi beberapa orang. Beberapa produk lain menarik bagi setidaknya 50 orang. Ada juga produk yang menarik bagi jutaan orang.

Lima puluh orang yang menginginkan hal yang sama, meski tersebar di berbagai penjuru dunia, dapat membentuk sebuah tim yang memadai untuk mengembangkan software melalui internet. Waktu luang 50 orang merupakan sumber daya yang memadai untuk memungkinkan pengembangan produk software yang besar dan kompleks. Tentu saja jumlah anggota tim akan bertambah seiring dengan semakin matangnya produk software bersangkutan. Meningkatnya kematangan produk software tersebut membuat semakin banyak orang tertarik menggunakan dan berpartisipasi di dalamnya. Kolaborasi yang baik yang melalui lisensi open source memungkinkan terselesaikannya suatu proyek yang berada di luar kemampuan setiap pihak yang tergabung di dalamnya, bila menggunakan metode non-open-source.

Namun, bagaimana bisa 50 orang yang tidak pernah bertatap muka mampu bekerja sama untuk membentuk produk software yang aktif dikembangkan? Salah satu alasannya adalah bahwa software secara alami sebenarnya sangat modular. Sehingga banyak orang dapat bekerja pada bagian yang berbeda dari software tersebut, hampir memiliki otonomi di tiap bagian, jika mereka memiliki kesepakatan mengenai bagaimana setiap bagian akan disatukan. Contoh yang baik adalah distribusi GNU/Linux Debian yang terdiri lebih dari 16000 paket software yang dirawat

---

---

### **DISCLAIMER**

Sebagian atau keseluruhan tulisan ini dapat disebarluaskan dengan syarat menyebutkan <http://sinunk.web.id> sebagai sumbernya dan atau menyebutkan Amin Rois Sinung Nugroho sebagai penulisnya.

oleh lebih dari 1000 voluntir dari berbagai negara di seluruh dunia. Hasilnya adalah sistem yang terintegrasi dengan baik dan sangat reliabel.

Bagaimana kita bisa mengembangkan produk ketika setiap orang bebas mengarah ke mana saja? Hal ini tampak aneh bagi para pebisnis. Hingga mereka menyadari bahwa seperti inilah kapitalisme bekerja di negara-negara demokratis. Indonesia mengaku menganut sistem pertengahan, tidak benar-benar bebas karena bidang yang menguasai hajat hidup orang banyak masih diatur oleh pemerintah, dan bukan sistem terpusat seperti negara komunis. Pada sistem ekonomi bebas, banyak perusahaan didirikan dan membuat berbagai produk tanpa petunjuk terpusat dari pemerintah.

Mereka bersaing satu sama lain. Beberapa produk meraih sukses dan membangun pangsa pasarnya, sementara beberapa yang lain menuai kegagalan. Kolaborasi yang longgar dilakukan beberapa perusahaan dengan tujuan membangun pasar untuk produk baru. Peran pemerintah terbatas pada menarik pajak, menyediakan modal, dan penegakan aturan hukum untuk menjaga terjadinya persaingan yang sehat dan "fair".

Banyak pebisnis tidak mau mengubah pemikiran bahwa mereka ingin hidup dalam sistem ekonomi pasar bebas. Mereka juga ingin agar pemerintah tidak terlalu banyak menentukan produk apa yang harus dibuat dan bagaimana membuatnya. Mereka mengatakan hal ini karena mereka mengerti bahwa pasar bebas lebih berpeluang untuk menciptakan produk yang berkualitas baik dan sistem ekonomi yang sehat daripada sistem perencanaan terpusat.

Seharusnya, paradigma open source yang serupa dengan pasar bebas tidak menjadi sesuatu yang aneh atau membuat mereka mengerenyitkan dahi. Semestinya mereka memahami bahwa open source bisa menciptakan produk yang disukai dengan lebih baik dibandingkan dengan kendali terpusat dari pihak pemasaran dan manajemen.

## **Merencanakan Strategi Open Source**

### **Tentukan komitmen anda pada open source**

Apakah anda akan merangkul open source, menghindarinya, atau lihat-dan-tunggu? Atau kombinasinya?

Tentukan cost/benefit versus alternatif.

Gunakan aturan 10x. Misalnya 10x lebih cepat, lebih murah, atau lebih baik.

Realistis mengenai penghematan biaya software.

### **Identifikasi area kunci**

Server dan infrastruktur: DNS, web server, application server.

Kombinasi hardware/software

Gunakan gerakan open source untuk menurunkan biaya infrastruktur dan bersaing dengan software proprietary.

### **Mulai Terlibat**

Pelajari komunitas dan proses pengembangan software open source.

---

---

## **DISCLAIMER**

Sebagian atau keseluruhan tulisan ini dapat disebarluaskan dengan syarat menyebutkan <http://sinunk.web.id> sebagai sumbernya dan atau menyebutkan Amin Rois Sinung Nugroho sebagai penulisnya.

Sumbangkan kode, terapkan patch, dependensi modul, uji coba interoperabilitas, mailing list, komunitas, dan lain-lain.

Mulai memberikan kontribusi berupa sumber daya atau proyek yang berguna.

## **Putuskan Penggunaan Dukungan In-House atau Eksternal**

Apakah anda ingin membangun skill secara internal atau bergantung pada vendor eksternal. Lalu siapa yang akan ditunjuk? Berapa anggaran yang ada? Seberapa cepat?

Bisakah anda mengalihkan keterampilan anda miliki sekarang pada proyek open source?

Apakah anda akan memberikan kontribusi atau hanya menjadi konsumen saja?

## **Pahami Lisensi Open Source**

Perlakukan seperti lisensi software lainnya

Hati-hati: apakah developer anda bisa membuat kebijakan yang sah di mata hukum

Berikan perhatian khusus mengenai ganti rugi, isu-isu paten, dan program/pekerjaan turunan

## **Berikan Pengaruh pada negosiasi vendor**

Microsoft: "Under NO circumstances lose against Linux"

Not just Microsoft: all vendors are exposed to some degree

## **Beberapa Hal yang Perlu Diperhatikan Ketika Membangun Model Bisnis Open Source**

**1. Tentukan Harga.** Seringkali ada keinginan kuat untuk menentukan harga jauh di bawah harga produk proprietary sejenis. Sebaiknya hal ini dihindari. Sebagian pendorong penggunaan open source memang karena harga. Harga bukan komponen yang paling penting dalam jangka panjang, meski tetap penting. Menurut pengalaman Alfresco dan beberapa yang lain, jangan berikan harga terlalu rendah untuk produk anda. Sebab, anda bisa kehilangan pelanggan karena mereka menganggap yang anda jual juga barang murahan (seperti pernah dialami oleh Alfresco dan beberapa yang lain). Padahal sama sekali tidak.

**2. Open Source Tidak Sepenuhnya Merupakan Bisnis Pasif atau Menunggu.** Maksud dari bisnis pasif adalah: anda membuat sebuah produk software, pelanggan potensial lalu mengunduh dan mencoba, selanjutnya mereka akan mengevaluasi software buatan anda, dan akhirnya mereka akan menelepon anda untuk membeli. Baik membeli *support*, atau layanan dan produk anda yang lain. Hal ini sangat bergantung pada jenis produk yang mereka unduh, dan seberapa mudah diinstal, dikonfigurasi, dan dievaluasi.

Lalu kapan harus mendorong otomatisasi penjualan ini? Sebagai contoh, Alfresco terlibat dengan perusahaan yang mengevaluasi produknya pada tahap awal. Mereka membantu calon

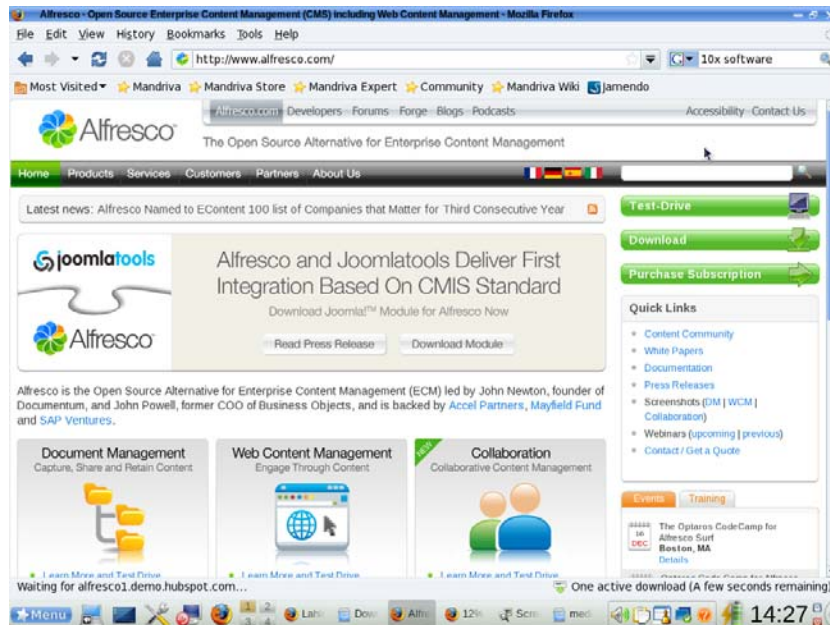
---

---

## **DISCLAIMER**

Sebagian atau keseluruhan tulisan ini dapat disebarluaskan dengan syarat menyebutkan <http://sinunk.web.id> sebagai sumbernya dan atau menyebutkan Amin Rois Sinung Nugroho sebagai penulisnya.

pelanggan agar dapat mengambil manfaat sebesar-besarnya dari Alfresco serta membantu kesulitan dalam konfigurasi.



*Situs web Alfresco*

Hasilnya, Alfresco tidak mendapatkan banyak keuntungan dari siklus penjualan otomatis sebagaimana terjadi pada perusahaan open source. Akan tetapi, sebagai imbalannya, mereka cenderung mendapatkan nilai proyek yang lebih besar dibanding rata-rata pada perusahaan open source. Anda bisa menyesuaikannya dengan kasus anda masing-masing. Open source bukanlah bisnis agresif yang aktif melakukan berbagai teknik marketing. Namun juga bukan sepenuhnya pasif menunggu berjalannya siklus pembelian / bisnis otomatis. Hal ini perlu diperhatikan jika anda ingin mengembangkan bisnis yang serius.

**3. Dokumentasikan Semuanya.** Berkaitan dengan poin sebelumnya, salah satu cara untuk memfasilitasi fenomena "bisnis pasif" adalah menyediakan dokumentasi yang rinci dan jelas mengenai produk anda. Dokumentasi cenderung menjadi hal yang terakhir dipikirkan dalam proyek open source. Namun, dokumentasi harus menjadi hal pertama yang anda pikirkan. Dokumentasi yang lengkap akan menurunkan biaya untuk meningkatkan penjualan. Terus terang saja mengenai semuanya, termasuk harga yang anda tawarkan.

**4. Pendapatan dan Keuntungan.** Perusahaan yang bagus selalu mempunyai penghasilan dan keuntungan sebagai tujuan utama. Perusahaan anda bukanlah kumpulan orang-orang iseng. Jadi, prioritas pertama anda adalah menjadi pemenang di pasar. Sehingga anda bisa terus menumbuhkan dan menyediakan kesempatan-kesempatan bagi orang-orang yang bernaung di dalam perusahaan anda. Anda pasti ingin agar pegawai anda senang dan bahagia. Tapi pastikan kebahagiaan mereka berakar dari kesuksesan perusahaan. Bukan karena terpenuhinya semua kebutuhan mereka. Ketika perusahaan berjalan baik karena performa mereka, mereka akan berkembang pesat, baik secara pribadi maupun profesional.

**5. Mengenai Uang.** Pikirkan uang dari sekarang. Namun, tentu saja jangan langsung mengubah tiap download menjadi penjualan. Jika anda mencobanya, anda akan gagal pada jangka pendek

---

## DISCLAIMER

Sebagian atau keseluruhan tulisan ini dapat disebarluaskan dengan syarat menyebutkan <http://sinunk.web.id> sebagai sumbernya dan atau menyebutkan Amin Rois Sinung Nugroho sebagai penulisnya.



(calon pelanggan akan lari) dan dalam jangka panjang (anda terlihat lebih fokus pada penjualan daripada produk, anda pun akan kehilangan harga/nilai anda sekaligus keuntungan-keuntungan dari produk anda). Akan tetapi anda perlu memikirkan bagaimana mengubah download menjadi dolar (atau rupiah), setiap detik, setiap hari. Memikirkan hal ini harus diutamakan dan hanya boleh dinomorduakan hanya pada pembuatan produk yang luar biasa.

RedHat menjadi seperti sekarang bukan karena berteman dengan banyak orang yang memberikan teknologi mengagumkan bagi dunia (dan orang dengan senang hati membayar merk/brand), sebagaimana pernah diutarakan oleh Bob Young. RedHat menjadi perusahaan open source yang paling sukses (rangking dua dalam daftar Business 2.0's 100 Fastest Growing Tech Companies: Perusahaan Teknologi dengan Pertumbuhan Tercepat), dalam prosesnya menemukan bahwa model bisnis *we-give-things-away-and-people-pay-us-for-our-brand* tidak bekerja. Akhirnya ia harus menemukan cara lain untuk mendorong model bisnis itu, dan berhasil membangun model bisnis yang banyak akal.

Secara sambil lalu, sepertinya sangat sedikit perusahaan open source yang mengikuti model bisnis RedHat. Ada dua alasan untuk hal ini:

- 1) begitu berat untuk membiarkan dan meyakini bahwa pelanggan akan membeli produk yang sudah melalui berbagai uji coba, disertifikasi (bahwa aplikasi pihak ketiga bisa berjalan di atasnya) dan dengan dukungan teknis. Dan mereka mempercayainya. Alfresco telah beralih 100% ke open source dan telah menemukan kesuksesan total yang sesungguhnya.
- 2) Model bisnis tersebut sulit dipahami, karena ada nuansa hukum yang tidak menjelaskan dirinya secara langsung. Kesuksesan RedHat seharusnya berkaitan erat dengan model bisnisnya, sesuatu yang layak dipelajari.

## **6. Bersikap Terbuka.**

Bukan source code yang dimaksud. Namun, perusahaan itu sendiri. Letakkan tabel harga, model bisnis, informasi produk, forum dan sebagainya di situs anda. Semua hal tersebut harus bisa diakses oleh siapa saja. Termasuk para pesaing. Akan sangat mengerikan bila para pesaing melihat pelanggan meninggalkan mereka sekaligus mengetahui mengapa para pelanggan beralih kepada yang lain, dan mereka tidak bisa berbuat apa-apa. Seharusnya tidak ada orang yang kagum dengan tabel harga anda atau hal lainnya. CEO Alfresco, John Powell sering berkata, "Simpan baik-baik rahasia yang telah kau pelajari dari perusahaan lain. Mereka telah mengetahui semuanya tentang kita". Begitulah seharusnya sebuah perusahaan open source: terbuka.

---

---

## **DISCLAIMER**

Sebagian atau keseluruhan tulisan ini dapat disebarluaskan dengan syarat menyebutkan <http://sinunk.web.id> sebagai sumbernya dan atau menyebutkan Amin Rois Sinung Nugroho sebagai penulisnya.