



20 Tip Memulai Perusahaan Konsultan Software

Saya akan menganggap Anda belum tahu apa-apa untuk memulai sebuah usaha, mulai dari masalah persiapan mental, teknis, dana dan non teknis lainnya.

01. Peluang Usaha

Setiap bisnis dimulai dengan adanya peluang usaha. Dalam hal ini, saya anggap Bonastoco adalah peluang usaha tersebut, karena bisa dilakukan dengan modal yang minim. Langkah awal adalah mendaftarkan diri ke www.bonastoco.com/promo.php untuk mendapatkan username dan password.

#02. Kuasai Product Knowledge

Kalau kita ingin menjual sebuah produk tentunya kita harus mengetahui seluk beluk produk tersebut. Keunggulan dan kelemahannya. Download di <http://www.bonastoco.com/product.php?download> aplikasi Bonastoco dengan gratis atau pesan CD untuk di install di computer Anda.

Secara berurut, pelajarylhal hal dibawah ini :

1. Install aplikasi Bonastoco di Notebook Anda. Kalau terdapat kendala dalam instalasi, komunikasikan dengan team bonastoco dan selesaikan.
2. Download Buku Panduan Bonastoco dan pelajari Bab per Bab.
3. Putar Video Training yang sudah di sediakan di <http://www.bonastoco.com/video.php>
4. Mulailah mengisi aplikasi Bonastoco dengan data contoh dan Jangan takut salah. Lihat Bab Studi kasus pada buku panduan.
5. Anda dikatakan menguasai Aplikasi Bonastoco jika sudah menghasilkan atau bisa:
 - a. Membuat Invoice
 - b. Membuat PO (Pesanan Pembelian)
 - c. Melihat kartu stok
 - d. Menerima Pembayaran
 - e. Mengeluarkan Pembayaran
 - f. Mengeluarkan laporan Hutang-Piutang
 - g. Mengeluarkan Laporan Penjualan dan Pembelian
 - h. Mengeluarkan Laporan Rugi-Laba jika Anda mengerti Accounting
 - i. Mengupload produk ke "Pasar Bonastoco"
 - j. Membuar PO Online ke sesama pengguna Bonastoco

#03. Persiapan Administrasi

Pilihlah nama usaha yang akan menjadi merek dagang Anda. Misalnya "Smart Bonastoco". Walaupun Anda belum mendaftarkan usaha Anda ke Notaris karena hambatan uang, Anda bisa saja memulai dengan label diatas dan mencantumkannya di kop surat.

Aset yang diperlukan untuk memulai usaha ini adalah Notebook, Printer, Sambungan Internet, Handphone dan CD Bonastoco. Untuk tempat usaha kita bisa menggunakan tempat tinggal saat ini sebagai "Kantor". Dengan demikian, satu-satunya biaya Anda adalah Internet, transportasi dan uang makan Anda sendiri.



#04. Logo Perusahaan

Jangan menghabiskan waktu untuk memikirkan bentuk logo. Ketika usaha ini berjalan dengan baik nantinya, gantilah logo tersebut jika perlu.

#05. Kop Surat, Kontrak Kerja dan Format Penawaran

Kami dengan senang hati memberikan contoh format Kop Surat, Kontrak Kerja, format penawaran, Power Point tentang Bonastoco, contoh brosur, Closing Project Form, Sertifikat Pemeliharaan dan company Profile.

#06. Carilah Kelinci Percobaan

Untuk menguji kemampuan Anda terhadap produk Bonastoco, ada baiknya mencari 1-2 perusahaan yang Anda kenal untuk dijadikan percobaan. Anda tetap menjual jasa implementasi, tetapi dengan harga yang murah sehingga "kelinci" tersebut mau mencoba. Jika Anda sama sekali tidak mempunyai relasi maka mulailah dengan memasarkan dengan cara yang kami sarankan.

#07. Memasarkan Bonastoco

Daftarkan diri Anda di profil (member area) sebagai salah satu konsultan Bonastoco. Nama usaha Anda akan tertera di website Bonastoco dengan gruping Area/Kota sehingga calon pengguna Bonastoco bisa melihat, menghubungi Anda untuk melakukan tawar menawar implementasi aplikasi Bonastoco.

Selain itu Anda harus mencari pasar sendiri dengan cara :

1. Siapkan email marketing (kami lampirkan), dan kirimlah ke semua email yang Anda punyai.
2. Sebarlah brosur ke toko, kantor yang dekat dengan tempat usaha Anda agar biaya tidak besar.
3. Lakukan berulang 2-3 kali langkah diatas.
4. Kunjungi secara langsung beberapa prospek diatas

Statistik selalu berlaku, biasanya dari 100 sebaran akan mendapatkan respon 1.5%-2%. Artinya, jika Anda menyebarkan 100 maka kemungkinan akan ada 2 perusahaan yang tergerak ingin melihat. Oleh karena itu, jika Anda mengharapkan 10 prospek maka, sebarlah 500.

#08. Persiapan Mental

Perlu di camkan, Anda adalah pemilik dari usaha ini. You Are the Boss.! Dengan demikian, ketika berhadapan dengan prospek, busungkan dada dan posisikan Anda sama level dengan orang yang Anda temukan. Jangan menganggap mereka adalah orang besar, karena jika demikian, pembicaraan menjadi tidak seimbang, dan akhirnya kita tidak pantas memberikan solusi bonastoco kepada prospek.

Bersikaplah tenang, seolah Anda adalah Ahli system yang bisa membantu mereka.

#09. Cara Berpakaian

Anda akan dinilai dari bagaimana Anda berpakaian! Karena kebanyakan prospek tidak kita kenal, maka satu-satunya cara untuk menyakinkan dengan cepat adalah berpakaian yang baik. Pakaian tidak perlu berMerk, tapi pastikan pakaian Anda rapih, bersih, tidak norak dan cukup nyaman.

#10. Presentasi



Setelah mendapatkan prospek, lakukan persiapan presentasi.

Jangan memulai dengan menunjukkan apa yang bisa dilakukan Bonastoco, tapi TANYA lah apa kebutuhan mereka, dan kendala yang sedang dihadapi. Setelah mengerti kondisi prospek dan harapannya, mulailah lakukan presentasi menggunakan notebook Anda, mainkan power point yang kami berikan, perlihatkan aplikasi bonastoco secara life dengan data sampel yang sudah Anda siapkan. Fokuskan presentasi tersebut ke Kebutuhan dan Kendala yang mereka hadapi.

System tidak harus bisa menyelesaikan semua masalah prospek, katakan tidak bisa/belum bisa jika memang belum ada di Bonastoco. Prospek akan lebih menghargai kejujuran ketimbang “semuanya bisa”.

Jika prospek meminta modifikasi, katakan bahwa Bonastoco adalah software seperti Microsoft yang sama untuk semua pengguna bonastoco, dengan demikian jika ada kerusakan, tinggal di copy dengan yang baru bisa selesai.

Modifikasi mengandung resiko:

1. Bahwa aplikasi hasil modifikasi hanya untuk dia sehingga jika terdapat error dikemudian hari, sulit untuk diperbaiki.
2. Akan menjadi mahal karena modifikasi hanya dibuat untuk dia.
3. Pengerjaan menjadi lama dan cenderung diperlukan waktu untuk stabilisasi terutama di area modifikasi.

Penting : Power point hanya digunakan sebagai alat untuk mencatat point apa yang akan diterangkan. **JANGAN** membaca power point terus menerus. Usahakan prospek selalu melihat Anda bukan notebook karena yang perlu Anda jual adalah diri Anda sendiri.

11. Menghitung Harga Jual

Bonastoco memang murah, dan cenderung tetap harganya. Berbeda dengan jasa yang akan Anda tawarkan yang sifatnya fleksible, tergantung kondisi prospek. Anda bisa menjual Bonastoco, Training dan Implementasi mulai dari harga Rp. 2,500,000.- sampai dengan Rp. 40,000,000.- tergantung kompleksitas perusahaan tersebut.

Contoh :

Jika sebuah prospek adalah sebuah toko dengan item barang kurang dari 1000 item dan fokusnya adalah POS, maka penyelesaian project ini akan cepat. Katakanlah anda menyelesaikan project tersebut dalam waktu 15 hari, maka sebenarnya biaya Anda adalah :

- | | |
|------------------------|------------------------------------------------------|
| 1. Transportasi 6 x pp | Rp. 300,000.- |
| 2. Bonastoco 2 license | Rp. 596,000.- |
| 3. Gaji 15 hari | <u>Rp. 1,500,000.-</u> (dengan asumsi gaji Anda 3jt) |
| Total | Rp. 2,396,000.- |

Untuk kasus diatas Anda bisa memasang tariff Rp. 4,000,000.- dengan asumsi keuntungan Rp. 1,604,000.- Untuk mendapatkan keuntungan lebih, Anda harus mempercepat waktu implementasi menjadi 10 hari misalnya. Atau juga Anda memasang tarrif lebih tinggi misalnya Rp. 7,500.000.-

Diluar harga diatas, terapkanlah biaya pemeliharaan. Biasanya 20% dari nilai keseluruhan. Misalnya harganya dalah 7.5jt, maka Anda bisa menawarkan 7.5jt X 20% = 1.5jt per tahun.



Setelah menjual lebih dari 5 kali, kepercayaan diri Anda akan semakin meningkat, begitu juga dengan harga jualnya.

#12. Pelanggan Anda adalah Marketing Anda

11 tahun sudah kami menjalankan usaha software house dan konsultan. Hanya di 3 tahun pertama kami melakukan pemasaran door to door menawarkan produk. Memang pekerjaan yang tidak gampang. Memasuki tahun ke 4 dan hingga hari ini, kami tidak pernah melakukan pemasaran dengan memasang iklan. Semua prospek datangnya dari mulut ke mulut. Semua itu bisa terjadi karena kami melakukan layanan yang memuaskan kepada pelanggan. Tulus dan Jujur adalah kuncinya.

#13. Membuat NPWP, Izin Usaha dan Membuka Rekening di Bank

Setelah mendapatkan pemasukan yang memadai, ambillah keputusan apakah usaha ini memang jalan yang terbaik untuk memulai usaha. Jika ya, buatlah legalitas usaha ini agar menjadi lebih percaya diri dan dipercaya oleh prospek.

Pergilah ke salah satu notaris, ceritakan bahwa Anda ingin membuat Akte Perusahaan, NPWP dan Izin Usaha. Umumnya Notaris bisa menyediakan semua perizinan diatas. Biaya keseluruhan bisa mencapai 7-10jt. Notaris akan meminta Anda membuka rekening di Bank dengan minimal Setor yang dia tentukan dan memberikan slip setoran kembali ke Notaris sebagai persyaratan pembuatan Akte Perusahaan.

Biasanya nilai setoran ke Bank cukup besar, pinjamlah dengan orang lain untuk disetor dan ditarik kembali untuk di kembalikan kepada pemberi pinjaman, jika Anda tidak mempunyai cukup uang. Kami melakukannya 11 tahun yang lalu.

#14. Kongsi atau Sendiri

Saya sudah melihat banyak perusahaan yang berkongsi akhirnya bubar sebelum melewati 3 tahun pertamanya. Mudah bagi kita membuat kesepakatan antara teman pada saat awal karena kita tidak mengetahui apa yang akan terjadi nanti. Itu baik sebenarnya, tapi perlu extra hati-hati. Biasanya masalah akan timbul ketika usaha mulai berjalan dan kesibukan memuncak.

Yang sering menjadi biang kerok permasalahan adalah :

1. Egois! Masing-masing orang menganggap dialah yang paling berjasa dalam menjalankan perusahaan sehingga merasa perlu di lebihkan dalam segala hal.
2. Transparansi dalam mengelola uang juga sangat sering menjadi penyebab utama keruntuhan.
3. Toleransi pekerjaan perlu, karena tidak seimbangny beban kerja. Umumnya yang mendapatkan tanggung jawab sebagai Implementor/Trainer, akan lebih berat kelihatannya dibanding. Nah, disinilah harus saling mengerti satu dengan yang lain.
4. Godaan Luar yang menggiurkan. Tidak sedikit tawaran kesempatan bekerja dengan orang lain muncul disaat perusahaan belum menghasilkan uang banyak. Jika salah satu Anda tidak tahan dengan godaan tersebut, maka kemungkinan besar perusahaan Anda bubar.

Waspadailah hal-hal diatas jika Anda memilih berkongsi dalam menjalankan usaha baru nanti.

Jika Anda memilih menjalahkan sendiri, maka ada harus melakukan perekrutan karyawan sejak dini karena tidak mungkin menjalankan usaha ini sendiri ketika sudah mempunyai beberapa pelanggan.



Walaupun sendiri, Anda perlu juga memberikan opsi saham kepada karyawan yang loyal dan berprestasi.

#15. Bagi lebih penting dari Kali

Mana yang Anda pilih, memiliki 100% saham atas perusahaan bernilai Rp. 100jt atau hanya memiliki 40% atas perusahaan bernilai Rp. 3M. Alhasil secara asset Anda memiliki 40% dari 3M yang senilai 1,2M!

Dengan memberikan saham kepada karyawan yang loyal dan berprestasi, memungkinkan perusahaan tumbuh dengan cepat dan control menjadi lebih mudah karena mereka juga pemilik.

Pembagian saham bisa dimulai dengan melihat lama kerja seorang karyawan. Misalnya saja karyawan yang memegang posisi penting dan sudah berkarya 3 tahun sejak awal berdiri dan bisa dipercaya, maka selayaknya diberikan saham 2% misalnya. Juga bagian keuangan yang jujur bisa diberikan 1.5%, Marketing Manager, Implementor dan sebagainya. Saya tidak perlu membahas terlalu detil masalah ini, yang penting Anda harus tahu Bagi itu juga penting ketimbang Kali.

#16. Fokuskan Perhatian

Disaat menjalankan usaha, biasanya kita juga menemui peluang-peluang usaha lain yang menggiurkan. Cobalah untuk menekuni satu terlebih dahulu, sukseskan dan barulah merambah. Dalam perjalanan 11 tahun kami berbisnis, tercatat sudah membuat 6 anak perusahaan yang pada akhirnya tidak berkembang dengan baik. Sebagian usaha tersebut ditutup karena kurang focus.

Kami kembali berfocus pada satu titik dan akhirnya berhasil dengan lahirnya Bonastoco. Ternyata, apapun usaha yang kita jalankan, jika ditekuni dengan baik akan membesar dan menghasilkan buah berlimpah. Apapun itu usahanya!

#17. Memilih Karyawan

Cara yang terbaik adalah mencari karyawan yang bagus, pintar, loyal dan murah. Kenyataannya kreteria bagus, pintar selalu bertarif mahal. Kita bisa memilih untuk mencari yang mahal dan segera mendapatkan benefit yang kita inginkan atau mencari karyawan yang murah yang berpotensi maju dan bisa didik. Biasanya mereka itu yang baru lulus dan belum mempunyai pengalaman kerja sama sekali. Rayulah dengan mimpi indahmu karna hanya itu yang Anda punya.

#18. Menciptakan Budaya Kerja

Berilah contoh yang baik dalam bekerja, berbahasa dan berinteraksi dengan pelanggan dengan tulus. Semua tingkah laku atasan biasanya akan menjadi budaya kerja karyawan. Jika memperlakukan pelanggan dengan tulus, maka secara alamiah karyawan juga akan mengikutinya.

#19. Keluar Masuk Karyawan



Hampir semua perusahaan mengalami keluar dan masuknya karyawan dan biasanya membuat pengusaha menjadi risau karenanya. Sekelas Microsoft, Google pun mengalami hal yang sama. Tidak hanya dilevel bawah, dilevel atas yang sudah mendapatkan fasilitas dan gaji tinggipun berpotensi keluar juga.

Kesimpulannya, keluar masuk karyawan adalah bagian pekerjaan dari pengusaha, tidak perlu di risaukan. Biarlah itu terjadi kalau tidak bisa dihindari, perusahaan mungkin akan tumbuh lebih bari dengan tunas baru.

#20. CSR

Corporate Social Responsibility , bahasa kerennya. Percayalah, kalau kita bekerja keras, tulus, maka rezeki pasti datang. Itu yang kami alami, entah dari mana saja, pesanan silih berganti berdatang untuk memenuhi kebutuhan kami agar perusahaan tetap berjalan. Berbagilah, sekalipun kecil. Kecil bagi kita, tapi tidak bagi si penerima.

Bonastoco Team.