

# Pelajaran Dari Mendirikan Perusahaan Start-UP

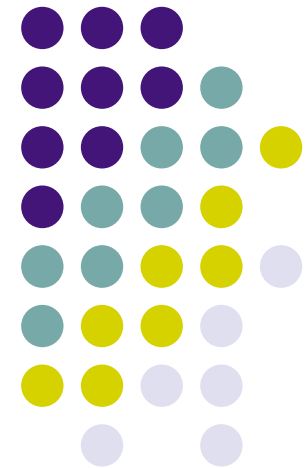
Lessons learned from Starting-Up

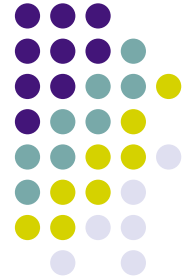
Budi Rahardjo

[budi@indocisc.com](mailto:budi@indocisc.com)

<http://budi.insan.co.id>

Juni 2003





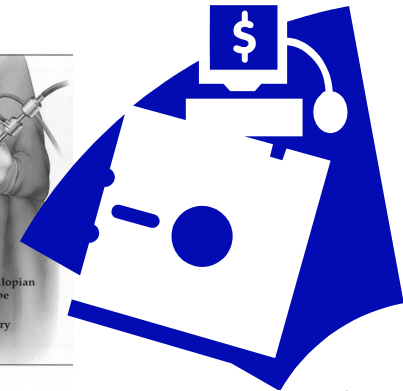
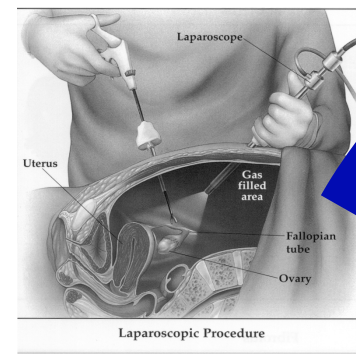
# Outline

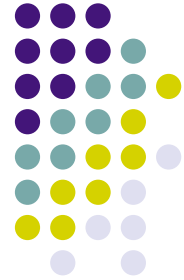
- Pengalaman / pelajaran
  - Mendirikan perusahaan di Kanada
  - Mendirikan perusahaan di Indonesia
- Kesimpulan



# Asal mulanya

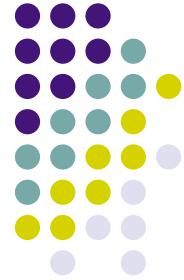
- Mendirikan Iqra Biomedical di Kanada
  - Bidang: software & hardware house
  - Pendiri: sesama kawan yang berlatar belakang berbeda; EE, CS, Medical
  - Produk (rencana):
    - Software Expert System untuk mendiagnostik penyakit
    - Laparoscopy Surgical System
  - Modal: uang masing-masing





# Pengalaman #1

- Adanya IRAP (Industrial Research Assistance Program)
  - Misi IRAP untuk membantu industri kecil dan menengah dalam mengembangkan kemampuan teknologi dan inovasi
  - Melakukan analisa awal bisnis dan teknis
    - Peluang bisnis & teknologi
    - Siapa pesaing
    - Pakar di Kanada/Amerika yang dapat dihubungi untuk meningkatkan kemampuan



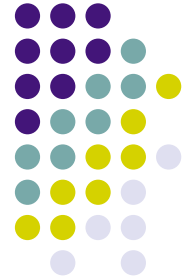
# Pengalaman #2

- Gagal, karena:
  - Kehabisan uang (untuk gaji programmer)
  - Pekerjaan molor
  - Komitmen pembeli tidak ada (rumah sakit tidak mau membeli)
  - Teknologi terlalu *advanced (ahead of its time)*
  - Biaya untuk pengujian produk di bidang medical sangat mahal

# ISP: COOL

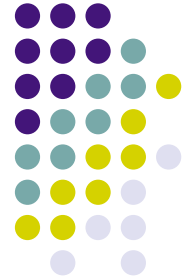


- Tahun 1995 Internet terbuka untuk publik
- Mendirikan Canada Overdrive Online
  - Bidang: Internet Service Provider
  - Pendiri: sesama kawan (engineers)
  - Produk: layanan ISP, dialup
  - Modal: masing-masing kemudian membuka saham untuk friends and family



# Pengalaman #3

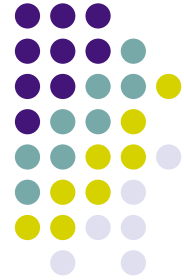
- Gagal, karena
  - Bisnis ISP bergantung pada teknologi yang maju pesat sehingga harus melakukan investasi terus
    - Ganti modem, peningkatan line speed, dll.
  - Bisnis sebaiknya dijalankan oleh orang yang mengerti bisnis bukan orang teknis (techie)
    - Bisnis harus masuk bagian dari pendidikan engineering
  - Ketidak cocokan pendiri, owner



# Webhosting: Iscom

- Webhosting mulai berkembang. Mendirikan ISCOM
  - Bidang: webhosting
  - Pendiri: kawan-kawan di Internet (cyber); mahasiswa Indonesia di luar negeri
  - Produk: webhosting, web programming
  - Modal: masing-masing

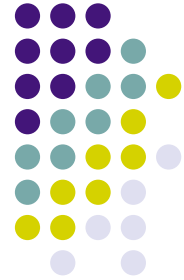





# Pengalaman #4

- **Gagal, karena**
  - Bisnis hanya dijalankan oleh seorang, lainnya hanya menipkan modal
  - Pasar yang dibidik (Indonesia) belum ada
  - Lagi-lagi, terlalu advanced
  - Model bisnis webhosting ternyata masih belum jelas, belum menguntungkan

# Mendirikan usaha di Indonesia



- Mendirikan PT Insan Komunikasi / Insan Infonesia 
  - Bidang: Konsultan Teknologi Informasi dan hal-hal yang mirip dengan Iscom
  - Pendiri: keluarga
  - Produk: konsultansi
  - Modal: keluarga



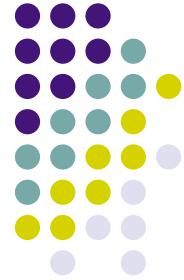
# Pengalaman #5

- Masih berjalan. Beberapa pelajaran
  - Mulai dari kecil dan bertahan

# PMA: INDOCISC

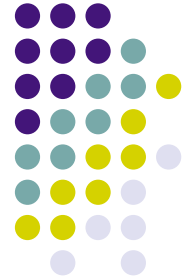


- **Bisnis dotcom meledak (1999, 2000).  
Mendirikan INDOCISC**
  - Bidang: konsultan teknologi informasi, security
  - Pendiri: Insan, kawan-kawan, venture capital
  - Produk: konsultasi security, produk security
  - Modal: venture capital



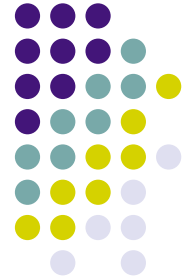
# Pengalaman #6

- Masih berjalan. Pelajaran baik
  - Memfokuskan diri pada satu bidang: security
  - R&D merupakan komponen penting
  - Dekat dengan perguruan tinggi untuk mendapatkan SDM (mahasiswa), teknologi, inovasi
    - Mahasiswa mendapatkan pengalaman (real world experience)
    - Perusahaan mendapatkan tenaga kerja



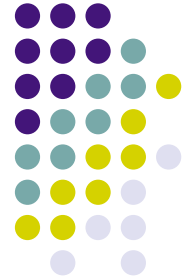
# Perusahaan lain

- Mendirikan perusahaan lain antar perusahaan: SDTI, Work IT out
  - Bidang: SDM IT
  - Pendiri: INDOCISC & partners
  - Servis: training, penempatan tenaga kerja
  - Modal: perusahaan-perusahaan



# Pengalaman #7

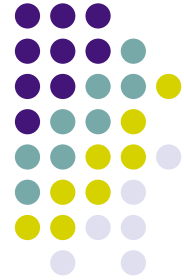
- Perusahaan lain ini gagal karena
  - Kurangnya orang bisnis yang menjalankan usaha tersebut
  - Jatuhnya bisnis dotcom (bubble bust)
  - Ketidak-cocokan pendiri perusahaan



# Pelajaran lain

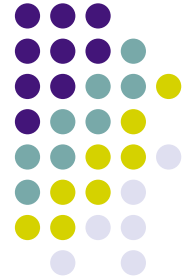
- Peran perguruan tinggi masih belum optimal
  - Perguruan tinggi malah jadi pesaing bagi usaha kecil menengah!
  - Program entrepreneurship di kampus masih sekedar lip service
    - Belum ada laboratorium / tempat praktek
    - Dosen dan mahasiswa masih belum diijinkan





## Pelajaran lain #2

- Peran Pemerintah masih belum optimal
  - Tidak ada insentif
    - Tidak ada potong atau keringanan pajak, padahal di tempat lain (Malaysia, Taiwan) dilakukan untuk menarik entrepreneur dan investor
    - Bahkan malah ditekan oleh pajak. Padahal seharusnya perusahaan baru ini dibebaskan dari pajak dahulu
  - Tidak ada program seperti IRAP



# Kesimpulan

- Banyak pengalaman baik dan buruk dalam mendirikan Start-Up
- Pengalaman buruk jarang diceritakan sehingga banyak pemain baru yang terjerumus
- Pemerintah belum merespon secara optimal terhadap masalah yang dihadapi oleh usaha kecil menengah