

Studi Kelayakan Bisnis Internet dan Games di Kota Manado

Tonny Soewignyo*

Fakultas Ekonomi Universitas Klabat

Warnet (warung internet) still unable to fulfill and serve the need of information service through faster internet connection, provide wider and flat computer screen, air conditioned rooms supported by other facilities such as cafe, games online and LAN, able to access journals, books, magazine and watching seminar online. For community of Manado city, the prospect of doing warnet business is profitable for investor.

Keywords: business plan, internet and games, small scale business

PENDAHULUAN

Di tengah tidak stabilnya makro ekonomi dan peraturan pemerintah Indonesia, bisnis warung internet (warnet) mampu bertahan karena di era globalisasi yang makin maju, kebutuhan akan informasi terkini menjadi sangat penting. Didalam setiap mengambil keputusan diperlukan data pendukung yang relevan dan dapat dipercaya sehingga apapun keputusan yang diambil telah melalui kajian yang cukup. Keberadaan warung internet dalam menyediakan fasilitas akses informasi bertumbuh di berbagai tempat di Manado. Konsumen dapat mengirim, e-mail, chatting, browsing, dan mereka yang ingin melepaskan kejenuhan habis bekerja maupun belajar keras, sambil bersantai makan dan minum bisa bermain game.

Latar Belakang. Kebutuhan akan informasi saat ini tidak dapat ditawar lagi. Iklim persaingan yang telah dikumandangkan di berbagai belahan dunia menyatakan kita harus terus maju dan berkembang. Bila terlambat akan tersingkir. Contoh dalam dunia pendidikan saat ini seorang dosen harus mampu memberikan ilmu yang terkini dengan selalu membuka wawasan bagi dirinya maupun anak didiknya terhadap topik pembahasan, sehingga kelas dapat berjalan menarik, dan terkini. Belum banyak institusi pendidikan menyediakan jasa layanan informasi baik kepada dosen terlebih kepada mahasiswanya di tingkat perguruan tinggi. Diwaktu santai dijumpai kalangan anak-anak umur belasan tahun sampai mereka yang duduk di perguruan tinggi mencari permainan ketangkasan game online yang tersedia pada software-software khusus komputer sambil makan dan minum ringan.

Teori Dasar. Melihat kebutuhan akan jasa penyedia informasi (warnet) dengan harga kompetitif, nyaman, dan berkualitas maka berlandaskan terhadap teori supply dan demand

yang menyatakan "The price of any good adjusts to bring the quantity supplied and quantity demanded for that good into balance" (Mankiw : 77). Harga menentukan kuantitas permintaan dan kuantitas penawaran. Bila permintaan melebihi penawaran maka akan terjadi shortage. Untuk mensiasatinya, pengusaha, mencari jalan alternatif variable yang dapat menggeser kurva penawaran yaitu input price, teknologi, jumlah penjual dan harapan. (Mankiw : 74-75). "to produce its output, sellers use various inputs: raw materials, labor and capital. When the price of one or more inputs rise, producing output is less profitable and firms supply less good. Thus, the supply of a good is negatively related to the price of the inputs used to make the good; The invention of technology reduced the amount of labor necessary to make good. By reducing firms' costs, the advance in technology raised the supply of good; the supply in a market depends on the number of sellers. If some of entrepreneurs retire from the business, the supply in the market would fall.; the supply may depend on its expectations of the future. If it expects the price to rise in the future, supply less to the market today. " Pemikiran prospek Bisnis Internet dan Games dilandaskan atas teori ini, bahwa peluang terbuka dengan adanya teknologi, faktor input dengan harga yang lebih murah, kebutuhan akan informasi semakin besar di waktu mendatang, dan jumlah warnet tidak berkurang.

Masalah Penelitian. Dalam bisnis warnet yang ada di Manado terdapat berbagai masalah (www.pintunet.com) seperti kecepatan koneksi internet, design layout, lokasi tempat, dan berbagai fasilitas software yang sudah ketinggalan zaman. Bisnis internet dan games yang dilengkapi dengan fasilitas game online dan LAN sangat diminati oleh anak muda sekarang ini. Di bidang pendidikan, kesulitan juga dirasakan para dosen, mahasiswa maupun peneliti dalam mendapatkan sumber-sumber penelitian ilmiah terkini.

Tujuan dan Kontribusi. Tujuan utama dari penyajian prospek bisnis internet dan games ini yaitu: 1. menyediakan referensi bagi perbankan tentang potensial bisnis yang layak mendapatkan kucuran dana; 2. membuka peluang kepada pebisnis melakukan diversifikasi usaha; 3. membuka wawasan pengetahuan

*alamat korespondensi: www.unklab.ac.id

bisnis kepada mahasiswa/calon pengusaha muda, agar mampu mempraktekkan ilmu yang didapat dibangku kuliah.

Tinjauan Pustaka. Kebijakan institusi pendidikan tradisional masih mengandalkan jumlah buku yang ada di perpustakaan sebagai sumber informasi bagi anak didiknya, namun sejalan dengan kemajuan teknologi maka informasi dapat diakses dengan lebih mudah dan murah melalui internet. Tantangan bagi institusi pendidikan seperti yang dikutip dalam tulisan dibawah ini: "with the ever-increasing impact of information technology (IT) on society, universities are pushed to deliver the courses through the Internet by the format of Web course or online study". (Wang : 2004)

Kutipan diatas menguatkan akan pentingnya teknologi informasi digunakan pada tingkat pendidikan mulai sekolah dasar sampai perguruan tinggi yang dapat membantu proses pendalaman ilmu yang mungkin sudah diterima atau belum diterima anak didik pada pendidikan internal. Tersedianya fasilitas ini tidak hanya terbatas pada institusi pendidikan, namun kalangan bisnis maupun masyarakat perlu memiliki akses terhadap informasi yang umumnya dijumpai pada tempat-tempat yang mencantumkan nama warnet (warung internet).

Membaca keinginan konsumen akan pentingnya jasa informasi, penawaran harga produk harus disesuaikan dengan kemampuan membeli konsumen. Beberapa tulisan dan nasehat dari perusahaan sukses di Amerika sebagai berikut: "the principles of success of retail companies such as Lund Food Holdings, May Drug stores, and Hibbertt Sporting goods are: understanding the customer, reacting quickly to changes, and keeping costs low ". (Clark : 2003). Penulis buku Entrepreneurship menguatkan pula: "some small businesses choose to create a discount image in the market by offering goods at below-market prices" (Zimmerer : 259), selanjutnya oleh penulis lain: "having a clear and complete strategy is critical for capturing new sales and cost saving opportunities. (Lu : 2005)

Untuk mengetahui lebih jelas apa yang menjadi kebutuhan konsumen agar dapat menyediakan pelayanan yang memuaskan, apa yang benar-benar menjadi kebutuhan konsumen, penulis melakukan survey dengan mengajukan beberapa pertanyaan kepada konsumen menyangkut alasan utama orang menggunakan akses internet, berapa biaya yang dikeluarkan dan apakah mereka siap membayar dalam mengakses internet, maka didapat masukan bahwa konsumen bersedia membayar akses internet yang mereka butuhkan asalkan kebutuhan mereka dapat terpenuhi dan memuaskan. Demikian banyak calon konsumen yang ada di masyarakat, dengan menggunakan iklan secara konvensional maupun dari mulut ke mulut yang sangat ampuh untuk menarik calon konsumen datang. Tentu perusahaan tidak akan mampu melayani seluruh calon konsumen, sehingga dilakukan positioning.

"specialty Advertising, as advertisers have shifted their focus to 'narrow casting' their messages to target audiences and away from 'broadcasting' specialty advertising has grown in popularity. (Zimmerer : 242) "positioning is a technique that involves influencing customer's perceptions to create the desired image for a business and its goods

and services". (Zimmerer: 75), untuk konsumen yang mana? "one popular target market for small businesses is teenagers. By 2010, the number of teens will grow (Zimmerer : 343)

Pelanggan dibedakan dengan kategori pelanggan tetap yaitu mereka yang sudah sering menggunakan jasa dan pelayanan ini, serta kelompok pelanggan yang hanya sekedar datang untuk memakai jasa ini. Mayoritas segmen adalah para pelajar baik dari kalangan SD sampai pada kalangan eksekutif. Untuk menjamin keberhasilan usaha ini, diperlukan operator yang memiliki kemampuan yang selaras dengan kebutuhan organisasi. Mereka adalah orang-orang yang memiliki semangat untuk mewujudkan suatu impian yang jauh lebih baik dari pesaingnya. Hal-hal yang perlu diketahui sebelum merekrut operator pelaksana seperti yang dikutip dibawah ini: "understanding exactly what position you're recruiting and what skills and attributes are necessary to be successful in the role. Write the job description from the key competencies required and recruit for those competencies. Look for "transferable skills in a candidate, rather than simply seeking someone that's done the job before and may quickly become bored". (Moore : 2003).

Ditambah lagi dengan kutipan berikut: "the foundation of success are planning, quality, service, and productivity. The key to long-term success is development and selective promotion of the human resources that make up an organization ". (Aquino : 1990). Perekrutan didasarkan kepada kebutuhan organisasi dalam menangani bidang-bidang strategic yang mampu dilakukan oleh orang-orang yang kompeten. Susunan organisasi yang baik akan meningkatkan efektivitas kerja yang pada akhirnya menuntun usaha ini lebih baik. Selain kompeten pada bidangnya diperlukan pula tim yang komit untuk melaksanakan tugasnya. Hal ini terdapat dalam tulisan Rungasamy Selvan dan kawan-kawan yang dikutip sebagai berikut: "based on a survey of 33 manufacturing small and medium enterprises that the critical success factors in order of importance are: management commitment, process prioritization, control charting, team work". (Selvan : 2002)

Usaha berbentuk partnership dimana semua partner menerima pembagian hasil dan memiliki tanggung jawab yang sama pula terhadap hutang. Pertimbangan memilih bentuk bisnis partnership adalah gabungan keahlian dari masing-masing partner, mudah untuk mendirikan usaha dengan peraturan pemerintah yang tidak rumit, pemilik bertanggung jawab serta terlibat langsung didalamnya. Konsumen pengguna internet tidak hanya mereka yang berpendidikan tinggi, namun mereka yang sekolah dasar sudah perlu di perkenalkan dengan alat ini. Oleh sebab itu konsumen membutuhkan cara pengoperasian yang mudah diikuti, bila perlu menggunakan bahasa yang dapat dimengerti. Seperti tulisan yang dikutip dibawah ini:

"seven keys to offering a successful switch include: 1. keep it simple. 2. include a link to your personal checking account page ... (anonymous: 2005). Kerjasama dengan berbagai pihak untuk menghasilkan produk yang terbaik perlu dilakukan seperti kesaksian perusahaan Amerika dibawah ini:

"Kemp Foods is introducing a line of Pillsbury Doughboy Ice Cream. General Mills contacted of co-branding and licensing, a formula that has been very successful for Kemp's Parent company HP Hood. The partnership was formed, and production team went to work on filling the roles. It is a premium, indulgent product, innovation/new products at Kems, with top quality ingredients. (Anonymous : 2005)

Inovasi dapat dilakukan bila kita mengerti secara mendalam bisnis yang sedang dijalankan. Berhubungan dengan supplier, ketersediaan peralatan dan teknologi, dan kebutuhan konsumen yang jelas, semuanya ini diolah secara kreatif menjadi suatu produk yang berbeda untuk ditawarkan. Untuk menghasilkan produk yang inovatif kita tidak bisa bekerja sendirian. Walaupun di jumpai cukup banyak usaha warnet di Manado, kebanyakan mereka tidak mampu menawarkan produk yang memenuhi selera konsumen, alhasil peralatan menjadi usang, ketinggalan jaman sama seperti tulisan dibawah ini:

"small firms are especially vulnerable to product obsolescence. They lack the product diversity to cushion the loss of key products, and they have limited resources for developing new ones. When faced with declines in their core markets, small companies have little choice but to diversify into new market or go out of business. The experiences of nine small defense contractors that were forced to diversify when confronted with declines in their core markets are examined. Two of the key findings are that the successful firms: 1. retained their strategy of providing highly specialized products and service, and 2. relied on their existing core competencies to bring a competitive advantage to their new markets". (Sandvig : 1998). Kegagalan bisnis saat ini dikarenakan mereka tidak mampu melakukan diversifikasi produk. Artinya produk baru yang kita tawarkan harus tidak jauh dari bisnis utama saat ini karena kompetensi dibidang bisnis yang baru dituntut untuk menghasilkan spesialisasi produk atau jasa yang tinggi. Untuk menjaga agar bisnis tetap pada jalurnya serta dapat mengukur target pencapaian sesuai dengan tujuan misi dan visi yang telah disepati bersama, ada 5 hal yang perlu diperhatikan menurut Johnson:

"five key areas you should focus on before you get your start up running include: financing your business; creating an effective marketing plan; managing your cash flow; conducting market research; and being committed to excellence". (James : 2005). Untuk memulai usaha ini diperlukan perencanaan yang mantap, dari hasil penelitian terhadap masyarakat konsumen, ditambah kompetensi pekerjanya yang komit terhadap kesempurnaan, didukung kemampuan keuangan akan menjadikan usaha ini berhasil baik.

PEMBAHASAN

Menjawab permasalahan diatas didukung beberapa teori hasil penelitian journal terhadap beberapa perusahaan atas kiat suksesnya, maka ditawarkan sebuah peluang Bisnis Internet dan Games di Manado. Bertitik tolak untuk memenangkan persaingan pada segmen pasar yang sama dengan pesaing, maka perlu pemahaman yang

Kemps in Jan. 2004 with the idea of a Pillsbury co-branding, just as Kems was committing a strategy jelas tentang visi, misi dan nilai yang diyakini dapat menuntun kesuksesan usaha ini. Visi: menjadi warung internet (warnet) and games yang terbaik dan terkemuka di Manado, dan Misi: memberikan kepuasan dan kenyamanan yang tinggi kepada pelanggan dengan memberikan pelayanan yang berkualitas. Nilai puas dengan pelayanan prima dan berkesan melalui kehadiran fasilitas internet dan games plus akses khusus journal, buku, seminar online, dengan menyediakan tempat bertemu teman-teman sambil mencicipi makanan, minuman ringan. Keunggulan Bersaing. Berdasarkan pengamatan penulis bahwa di Sulawesi Utara khususnya Manado banyak para pesaing yang menawarkan bisnis warnet yang menyediakan cafe. Namun sistem koneksi masih terkesan lambat.

Bisnis ini menawarkan berbagai keunggulan yang inovatif dan kreatif dibandingkan dengan para pesaing seperti: (a) fasilitas internet yang berkualitas dari sisi browsing, akses penuh untuk e-mail, World Wide Web (WWW), Usenet dan aplikasi internet lainnya seperti Telnet dan Gopher, printing color, scanning, dan edit, cuci foto. (b) Menggunakan koneksi kawat wireless 128 kb/s dimana koneksi kawat wireless 128 kb/s adalah yang paling cepat dan paling bagus kualitasnya untuk digunakan dalam bisnis internet and games online, dan masih kurang digunakan oleh para pesaing. (c). Menyediakan suatu fasilitas yang benar-benar berbeda dibandingkan warnet lainnya di Manado. Yaitu, tersedianya browser internet untuk journal/books online dari www.proquest.com dan seminar online dari www.skynet.com dengan biaya Rp.78.000.000 per tahun harus dikeluarkan dari kantong pemilik. Khusus untuk fasilitas ini hanya disediakan 5 computer dengan memakai password protection yang hanya bisa dibuka oleh petugas warnet.(d) Bekerjasama dengan beberapa universitas, seperti Universitas Klabat (UNKLAB), Universitas Sam Ratulangi (UNSRAT), UNIMA, Universitas Della Sale yang mendukung fasilitas journal/books online.(e) Menyediakan game-game terkini yang lagi trend, seperti Warcraft, Counter Strike, Lord of The Rings, dan sebagainya yang bisa dimainkan secara online dan LAN. (f) Bisnis internet dan games ini memakai layar 21 inch yang dapat memanjakan mata pelanggan khususnya bagi para gamer sehingga mereka mendapatkan kepuasan dalam bermain games online dan LAN. Dan juga memuaskan para customer lainnya dalam memakai fasilitas internet lebih spesial bagi para customer yang mengakses journal/books online dan melihat seminar online. (g) Bisnis Internet and Games memberikan fasilitas ruang tunggu yang bisa digunakan untuk menunggu rekan, bercanda ria, dan menunggu antrian memakai computer. Dimana ruang tunggu tersebut berupa lingkungan yang nyaman ber AC memiliki sofa, televisi, dan video sehingga customer betah dan tidak bosan dalam menunggu. (h) Bisnis menyediakan makanan ringan dan soft drink yang menarik dan memikat bagi customer. Makanan ringan dan soft drink

tersebut baik juga sebagai teman untuk menunggu, berinternet, dan bermain game. (i) Setiap computer yang dimiliki dilengkapi web-cam yang bisa Pelayanan yang diberikan adalah 24 jam sehari dimana pada jam-jam tertentu mendapatkan tawaran paket diskon yang menarik untuk internet and games. (k) Tempat yang strategis yang menjadi nilai tambah bagi bisnis ini. Bisnis ini memiliki layout yang nyaman dan dekorasi yang unik yang akan menarik bagi mata pelanggan untuk mengunjunginya. Lokasi & Produk. Berlokasi di kawasan pertokoan Mega Mas blok C. Berdasarkan konsep marketing mix yang menyatakan betapa pentingnya pemilihan lokasi untuk menentukan sukses tidaknya suatu bisnis, maka untuk pemilihan lokasi tersebut telah dipertimbangkan dari berbagai pilihan lokasi untuk mendapatkan lokasi yang terbaik dengan alasan sebagai berikut:

Masih kurangnya pesaing yang bergerak di bisnis warnet di kawasan Mega Mas. Berdekatan dengan Mega Mall, pusat perbelanjaan masyarakat Manado. Berdasarkan riset Mega Mas paling banyak dikunjungi oleh anak-anak muda. Kedekatannya dengan komunitas bisnis di pusat kota. Berada di pusat perbelanjaan dan rekreasi terbesar di Manado. Luasnya tempat parkir yang merupakan salah satu fasilitas pendukung dari Mega Mas. Merupakan tempat yang paling ramai dikunjungi oleh berbagai kalangan. Merupakan salah satu tempat alternatif para eksekutif untuk berkumpul dan bersosialisasi.

Dekat dengan fasilitas-fasilitas hiburan lainnya. Semua kualitas konsisten dengan tujuan Bisnis Internet and Games yang menyediakan suatu pusat teknologi informasi dan sosialisasi bagi semua pelanggan internet dan games. Berbagai menu dan fasilitas yang ditawarkan untuk menjamin Kepuasan pelanggan adalah sebagai berikut: Memotivasi Pelanggan. (1) Bagi pelanggan yang menggunakan jasa ini pada jam-jam tertentu akan diberikan potongan harga. Bisnis ini berusaha: Setia dalam memberikan pelayanan yang memuaskan selama 24 jam; (2) Harga yang terjangkau; (3) Menyediakan suasana yang tidak membosankan dengan kata lain nyaman saat berinternet, bersosialisasi, dan dalam menunggu. (4) Mengakses internet dengan cepat dan mudah. Kepemilikan dan Memulai Usaha. Bisnis Internet dan Games adalah merupakan usaha berbentuk partnership yang terdiri dari enam orang dengan pembagian kepemilikan mayoritas dan kepemilikan minoritas. Tuan A adalah pemilik mayoritas saham, dibantu 5 teman sekuliahnya. Bisnis ini tidak memakai sistem pembagian dividen, tapi dengan kesepakatan bersama memberikan gaji. Biaya-biaya awal pengoperasian berupa perlengkapan komunikasi dan perlengkapan tambahan seperti yang dicatat pada figure 2.

Tabel 1. Daftar Menu

Menu	Harga (Rp)
Internet:	
Internet and Games: 30 Menit	4.500
60 Menit	9.000

digunakan untuk melihat langsung dengan siapa kita sedang berinternet di berbagai belahan dunia.

(j)	
Jurnal & seminar online per jam	10.000
Paket:	
A. Games Jam 23:00-03:00	21.000
B. Internet and Games jam 24:00-05:00	25.000
Makanan:	
Pop Corn	5.000
Roti Bakar:	Coklat 2.800
	Keju 2.800
	Coklat 3.300
Susen	1.500
Beng-Beng & Top	1.500
Silver Queen	6.000
Minuman:	
Pop Ice	3.500
Nutri Sari	2.000
Jus Advoca	7.000
Jus Cappucino	7.000
Teh Manis Hangat/Dingin	2.500
Teh Botol	3.500
Sprite, Fanta, Coca-Cola	3.500
Green Sands	4.500
Bir	5.000
Air Mineral (Botol)	2.000
Nescafe	4.000

Analisa Industri. Ditawarkannya bisnis internet dan games untuk dijalankan berdasarkan berbagai peluang menarik yang mendatangkan profit. Peluang-peluang itu adalah sebagai berikut: Level persaingan dalam bisnis warnet (warung internet) yang masih kurang yang disebabkan para pesaing belum melakukan segmentasi dan diferensiasi. Besarnya pasar yang merupakan target market terus berkembang karena pada era global setiap orang pasti membutuhkan informasi yang aktual dan terpercaya. Dunia games apalagi games online dan LAN berdasarkan market research sekarang sedang berkembang khususnya anak-anak muda yang mencari hiburan. Perkembangan internet sangat cepat dan kebutuhan akan akses komunikasi dan pelayanan akan informasi dunia yang semakin cepat. Perkembangan bisnis warnet adalah suatu tuntutan bagi suatu daerah agar dapat berkembang, karena dengan adanya jaringan internet, maka masyarakat dapat mengakses serta mendapatkan informasi yang dibutuhkan dari seluruh dunia hanya melalui jaringan internet. Perkembangan teknologi komputerisasi yang semakin maju.

Kunci Sukses. Kunci keberhasilan Bisnis Internet dan Games adalah: Memakai provider kawanua wireless 128 kb/s untuk koneksi internet yang cepat. Menyediakan teknologi computer Pentium 4 dengan layar 21 inch, processor Intel Pentium 4 LGA, Presscott HT 3.2 Ghz, dan High Speed Serta RAM 512. Tersedianya browser internet untuk journal/ books online dari www.proquest.com dan seminar online dari www.skynet.com Menyediakan berbagai fasilitas software yang dapat membuat pelanggan puas. Memberikan pelayanan yang sebaik-baiknya kepada customer. Menempatkan orang yang ahli dalam bidangnya. Memiliki lokasi yang sangat

strategic karena kawasan Mega Mas mempunyai daya tarik dan banyak dikunjungi. Memberikan biaya yang dapat dijangkau oleh semua kalangan. Memberikan pelayanan 1X24 jam. Menjalin hubungan kerjasama yang baik dengan UNKLAB, UNSRAT, UNIMA, Universitas Della Salle.

Menjalin hubungan yang baik bagi setiap pelanggan. Menyediakan fasilitas tambahan yaitu ruang tunggu yang nyaman bagi tamu yang menunggu teman dan akan menggunakan jasa internet and games.

Tabel 2. Start Up Cost & Funding BISNIS INTERNET DAN GAMES

Initial Investment	Qty	Cost of Expenses (Rp)	Total (Rp)
<i>Machinery & Tools:</i>			
Web Cam	31	250,000	7,750,000
Computer	30	6,000,000	180,000,000
Kawanua Wireless 128Ws	1 thn	6,500,000	78,000,000
Printer	1	1,500,000	1500,000
Scanner, fax, printer	1	5,000,000	5,000,000
Search Engine	1 thn	6,250,000	75,000,000
Mesin Pop Corn	1	7,500,000	7,500,000
Mesin Bakar Roti	1	400,000	400,000
Teko Listrik	1	250,000	250,000
Blender	1	450,000	450,000
Total Machinery			355,850,000
<i>Office Equipment & Fur:</i>			
Computer	1	6,000,000	6,000,000
Furniture	1	120,000,000	120,000,000
Office car	1	155,000,000	155,000,000
Lemari Es	1	6,000,000	6,000,000
Total Office Equipment & Furniture			287,000,000
<i>Supplies:</i>			
Roti dan kue	30	200,000	6,000,000
Beng-beng	60	25,000	1,500,000
Top	60	25,000	1,500,000
Silver Queen	60	55,000	3,300,000
Nescafe	50	22,000	1,100,000
Teh Sari Wangi	50	5,000	250,000
Pop ice	50	18,000	900,000
Total Supplies			14,550,000
<i>Organizational Cost:</i>			
Legal	1	7,000,000	7,000,000
Total Organ Cost			7,000,000
TOTAL			664,400,000
<i>Funding Investment</i>			
Partners			800,000,000
Total Investment			800,000,000
Cash Available			135,600,000

Strategi Usaha. Analisa SWOT. Kekuatan: Memberikan pelayanan 24 jam. Memakai provider kawanua wireless 128 kb/s dengan kecepatan tinggi yakni 128 kb/s. Menyediakan games online maupun games LAN yang ditunjang dengan provider kawanua wireless 128 kb/s. Memiliki research online. Memiliki fasilitas web cam. Tempat yang nyaman karena adanya tambahan fasilitas ruang tunggu yang serba guna sehingga pelanggan betah. Menyediakan makanan yang bervariasi yang diminati. Tempat parkir yang luas. Berdekatan dengan Mega Mall. Mega Mas merupakan pusat perbelanjaan dan rekreasi di Manado.

Kelemahan: Pelanggan yang akan datang sangat banyak tetapi unit computer yang disediakan terbatas. **Kesempatan:** Di Manado persaingan masih kurang dan belum banyak warnet yang telah ada menawarkan internet dengan akses berkecepatan tinggi Di Manado belum ada warnet yang menyediakan Web-cam pada setiap unit computer. Banyak anak muda yang meminati games online dan games LAN. Para pesaing belum menyediakan fasilitas yang memberikan

kenyamanan bagi customer. **Ancaman:** Munculnya para pesaing-pesaing baru. Semakin banyak individu yang memiliki akses internet pribadi di rumah mereka masing-masing. **Strategi Bersaing:** Diferensiasi Bisnis Internet dan Games memberikan konsep pelayanan yang inovatif dan creative untuk memuaskan pelanggan dengan tersedianya browser internet untuk journal/ books online dari www.proquest.com dan seminar online dari www.skynet.com.

Bisnis Internet dan Games menyediakan 31 computer yang berkecepatan tinggi sesuai dengan koneksi provider kawanua wireless 128 kb/s yang cepat dan efisien untuk internet. Computer yang disediakan akan sangat nyaman untuk digunakan dan dioperasikan untuk berbagai keperluan. Spesifikasi computer yang akan digunakan processor Intel Pentium 4 LGA dengan layar 31 inch, Prescott HT 3.2 Ghz, dan High Speed Modem untuk koneksi kawanua wireless 128 kb/s yang dalam mengakses internet sangat cepat dibandingkan provider yang lain. Serta RAM 512 yang memungkinkan untuk journals/books online

dan dalam memainkan game-game yang memiliki spesifikasi yang berat dan besar seperti Warcraft, Counter Strike, dan Lord of the Rings. Pelayanan yang diberikan adalah pelayanan 1 X 24 jam. Bisnis Internet dan Games akan didirikan di lokasi perbelanjaan Mega Mas karena memiliki prospek jangka panjang dan menguntungkan. Hal itu disebabkan karena di daerah tersebut merupakan kawasan perbelanjaan dimana memiliki jumlah pengunjung yang banyak.

Bisnis Internet dan Games juga menyediakan fasilitas ruang tunggu yang nyaman dan inovatif supaya pelanggan tidak merasa bosan dan setiap customer bisa bersantai menunggu rekan ataupun untuk menggunakan internet. Kami juga menyediakan makanan ringan dan soft drinks sebagai teman berinternet dan main games. Dengan tambahan pelayanan dan fasilitas tersebut, pelanggan bisa merasakan kenyamanan dan betah sehingga lebih suka menghabiskan waktu Luang berada ditempat ini.

Strategi Promosi. Bisnis Internet dan Games diperkenalkan untuk semua kalangan khususnya anak-anak muda dan eksekutif muda dengan menggunakan beberapa cara melalui promosi lewat mulut ke mulut serta menggunakan advertensi seperti membuat pamphlet, stationary, brosur maupun iklan di radio dan TV lokal yang ada di Manado. Dalam rangka menarik konsumen dilakukan tiga strategi utama: menarik pengguna internet yang baru untuk dijadikan pelanggan dengan memberikan pelayanan yang terbaik sehingga menghasilkan loyalitas, mendorong pengguna internet yang sudah ada untuk lebih serta dan tidak akan berpindah dengan jalan menemukan ketertarikan, menyediakan hiburan kesenangan dalam games sekaligus pengetahuan yang tidak terbatas, menunggu adalah suatu hal yang membosankan jadi kami menyediakan fasilitas ruang tunggu yang nyaman kepada pelanggan sehingga betah dan tidak bosan dalam menunggu.

Strategi Penjualan. Kemampuan membaca peluang memberikan kesempatan bagi usaha ini untuk mengais penjualan yang besar. Untuk mengkomunikasikan produk atau jasa yang ditawarkan bisnis ini kepada pelanggan tetap maupun yang potensial dipergunakan iklan melalui beberapa media informasi yaitu melalui radio (seperti Memora FM dan Smart FM) serta surat kabar (seperti harian Manado Post). Selain itu, perusahaan juga akan mengandalkan strategi promosi word of mouth yang merupakan salah satu strategi yang sangat ampuh untuk menarik minat konsumen. Kegiatan-kegiatan promosi tersebut akan mulai dilakukan sesaat sebelum Bisnis Internet dan Games beroperasi yang bertujuan untuk menginformasikan kepada pelanggan tentang keberadaan perusahaan serta jenis produk yang ditawarkan dan juga pada saat perusahaan sudah mulai dan sementara beroperasi dengan maksud untuk membujuk konsumen agar dating menggunakan jasa internet dan games serta mengingatkan mereka untuk datang kembali agar dapat terjadi pembelian yang berulang. Kegiatan iklan akan dilakukan dengan cukup intensif pada tahun-tahun pertama perusahaan ini beroperasi yang bertujuan untuk memposisikan perusahaan serta produk di pikiran konsumen secara kuat. Meskipun demikian, bukan berarti kegiatan iklan akan ditiadakan sama sekali di saat Bisnis Internet dan Games telah memiliki brand image yang

cukup kuat di tahun-tahun berikutnya, namun intensitas kegiatan iklan akan disesuaikan dengan kondisi persaingan dalam pasar internet.

Strategi Harga. Memakai strategy "pricing analisis competitor" agar supaya Bisnis internet dan games menjadi bisnis yang berkembang sebagai warnet dan games yang menyajikan kecepatan dalam mengakses dengan harga yang terjangkau oleh semua kalangan pelanggan. **Organisasi Usaha.** Usaha yang akan didirikan saat ini berbentuk Partnership, yaitu bentuk partnership yang paling umum, dimana semua partner menerima pembagian atau hasil yang sama dan memiliki tanggung jawab yang sama pula terhadap hutang dari bisnis ini. Untuk itu diputuskan memilih bisnis ini dengan mempertimbangkan hal-hal sebagai berikut: Mudah untuk didirikan dan peraturan pemerintah yang berhubungan dengan bisnis ini tidaklah rumit. Dalam hal perpajakan hanya dikenakan satu kali saja yaitu hanya pada pendapatan perusahaan. Dalam hal skill, dengan bentuk usaha seperti ini kami memiliki gabungan keahlian dari masing-masing partner. Kemudian, didalam hal pembagian keuntungan dalam bentuk usaha ini diterapkan bentuk division of profit. Untuk modal dasar yang diinvestasikan tidaklah terlalu besar. Dalam hal pengontrolan jalannya usaha ini dapat dilakukan dengan mudah karena pemilik bertanggung jawab dan terlibat langsung didalamnya. Biaya yang diperlukan untuk menunjang jalannya usaha ini juga tidak terlalu besar. Selain itu, usaha ini juga flexible terhadap perubahan pasar.

Pucuk Pimpinan Organisasi. Latar belakang dari setiap pemilik Bisnis Internet dan Games ialah mereka yang memiliki latar belakang pendidikan dan skill yang berbeda pula berdasarkan keahlian mereka, sehingga dalam mensinergikan usaha ini bisa memperoleh hasil yang memuaskan. Setelah adanya pembagian tugas dan tanggung jawab dari masing-masing bagian jelas bahwa masing-masing bagian dapat menjalankan tugasnya dengan penuh tanggung jawab dan loyalitas serta disiplin yang tinggi dari masing-masing orang yang terlibat dalam usaha ini. Pembagian tugas ini juga tidak lepas dari kondisi kerja yang menguntungkan, penuh rasa kekeluargaan dan aman bagi para karyawan. Dari sini dapat disimpulkan bahwa susunan organisasi yang baik akan meningkatkan efektivitas kerja dari karyawan yang pada akhirnya menuntun usaha ini menjadi lebih baik.

Tugas Pekerjaan. Berikut ini adalah tugas dan tanggung jawab dari pimpinan organisasi: (1) Direktur; Mengontrol jalannya usaha. Mengembangkan jalannya usaha kedepan. Menciptakan lingkungan kerja yang menyenangkan bagi karyawan. Bertanggung jawab untuk setiap tugas yang dijalankannya. (2). Kepala Pemasaran; Menentukan Marketing Plan kedepan. Merancang target penjualan dimasa mendatang. Berusaha untuk mencapai target penjualan. Bertanggung jawab atas jalannya setiap strategi pemasaran. Menentukan besarnya target market yang akan dituju. Bertanggung jawab terhadap direktur perusahaan. (3). Humas; Berkoordinasi dengan kepala pemasaran dalam mencari pelanggan baru. Mengkomunikasikan keunggulan dari Bisnis internet dan games kepada konsumen.

Berkoordinasi langsung dengan media yang akan mempromosikan Bisnis internet dan games. Melayani komplain dari pelanggan dan melaporkan reaksi stakeholder (konsumen) terhadap strategi yang dijalankan perusahaan. Bertanggung jawab terhadap direktur perusahaan. (4) Kepala Bagian Keuangan; Menyusun sistem pembukuan yang ada di dalam perusahaan. Menerima dan membukukan laporan dari kasir. Membuat laporan tahunan. Mengeluarkan rekomendasi kepada kasir untuk mengeluarkan kas kepada bagian yang lain. Menerima dan memberi laporan kepada bagian lainnya. Bertanggung jawab kepada direktur perusahaan. (5) Kepala Bagian Operasi; Mengatur semua keperluan dan kebutuhan usaha. Menempatkan setiap karyawan yang tepat sesuai dengan bidangnya untuk dipekerjakan. Menjalankan kontrol dalam setiap kegiatan operasional. Menjalankan kontrol dalam pengoperasian internet. Bertanggung jawab kepada direktur perusahaan. (6) Kepala Bagian Pembelian; Memiliki kewenangan dalam menyediakan

raw material dalam operasional usaha. Mengontrol setiap kebutuhan dalam usaha. Bertanggung jawab kepada President perusahaan.

Perkiraan Keuangan. Rencana keuangan dari Bisnis Internet dan Games adalah untuk menjelaskan bagaimana bisnis ini akan mendatangkan keuntungan bila dikelola dengan baik dilihat dari sisi finansial. Proyeksi ini dibuat dengan asumsi selama 3 tahun pertama: Perusahaan tidak akan ada perluasan lokasi usaha maupun pembelian fixed assets yang baru pada 3 tahun pertama. Metode straight line (garis lurus) 3 tahun digunakan pada penyusutan dan amortisasi 5 tahun. Laba belum dibagikan kepada partner. Tidak ada pinjaman dari bank maupun pihak lain. Inflasi 10%/tahun dengan kenaikan penjualan 2%/tahun. Supplies meningkat 15% seiring dengan kenaikan penjualan.

Tabel 5. Bisnis Internet Dan Games Summary Projected Balance Sheet December 31,20A (in Rupiah)

Description	Year 0	Year 1	Year 2	Year 3
Assets				
Current Assets				
Cash	135,600,000	898,956,668	1,728,740,961	2,631,579,73
Supplies	14,550,000	16,732,-00	19242,375	22,128,731
Total Current Assets	150,150,000	915,689,168	1,747,983,336	
Fixed Assets				
Machinery & Tools	355,850,000	355,850,000	355,850,000	355,850,000
Acc, Depr-Machinery & Tools		(118,616,667)	(237,233,334)	(355,850,001)
Office Equipment & Furniture	287,000,000	287,000,000	287,000,000	287,000,000
Acc, Deprc-Equipment Furniture		(95,666,667)	(191,333 34)	(287,000,001)
Total Fixed Assets				
Intangible Assets	642,850,000	428,W,666	214,283,332	(2)
Organization Cost				
	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000
Amortization Expense	-	(1,400,000)	(2,800,000)	(4,200,000)
Total Intangible Assets	7,000,000	5,600,000	4,200,000	2,800,000
Total Assets	800,000,000	1,349,855,834	1,966,466,668	2,656,508 002
Liabilities & Partnership Equity				
Liability				
Current Liability	-	-	-	-
Total-Liability	-	-	-	-
Partnership Equity				
Partner capital	800,000,000	800,000,000	800,000,000	800,000,000
Retained Earnings		549,855,834	1,166,466,668	1,856,508,002
Total Liao. dan Padwmhip Equity	800,000,000	1,349,855,834	1,966,466,668	2,656,5508,002

Analisa Ratio: Operating Ratio: Mengukur kinerja perusahaan terhadap efektifitas penggunaan sumber dayanya.

Tahun ke	1	2	3
Net Sales to Total Asset :	1.66	1.23	0.93
Net Sales to working capital :	2.59	1.38	0.93

Dari data disajikan bahwa asset perusahaan (cash) meningkat sangat besar dibandingkan penjualan. Cash yang diterima merupakan asset yang sangat likuid. Profitability: Mengukur penggunaan sumber daya untuk menghasilkan keuntungan.

Net profit on sales 0.23 0.26 0.28

Net profit to equity 0.41 0.31 0.26

Dari data disajikan bahwa keuntungan diperoleh sejalan dengan penjualan terus meningkat. Rekening Cash merupakan komponen asset yang semakin membesar diperoleh perusahaan.

KESIMPULAN

Bisnis dapat bertahan ditengah persaingan yang ketat bilamana kita mampu melakukan inovasi yang dapat memenuhi kebutuhan yang terus berubah. Memanjakan konsumen dengan kecepatan akses internet sehingga dapat mempersingkat jam kunjungan pelanggan dengan

penawaran harga terjangkau. Kombinasi produk pelayanan internet, cafe, ruang tunggu ber AC, kesempatan download journal/buku pendidikan dilokasi dekat pusat perbelanjaan akan mampu menarik pelanggan sehingga memberikan imbalan yang positif kepada investornya. *Saran.* Perusahaan menggunakan Cash yang tersedia untuk diinvestasikan guna perluasan usaha, memberikan pelayanan yang lebih prima.

REFERENSI

Anonymous, Kemps Tickets The Doughboy, Dairy Foods, Troy. 2005 Vol. 106, Iss. 3, pg 30.
 Anonymous. 2005. Seven Strategies To Improve Your Online Switch Kit. Storm Lake:Internet Banking Growth Strategies. Oct. Vol. 6, iss. 2, pg 4
 Aquino, Nicholas. 1990. Success Secrets. Business and Economics Review:, Vol. 36, iss. 4, pg 20.
 Clark, Ken. *Bigger Isn't Always Better*. 2003. New York: Chain Store Age. Vol 79, Iss. 9, pg 37.

Mankiw, Gregory N. 2002. Principles of Macro Economics, New York: Thomson.
 Sandvig, Christopher J. 1998. Best Practices in Small Firm Diversification. Greenwich: Business Horizon. Vol 41, iss 3, pg 33.
 Wang, Wei. 2004. How University Students View Online Study: A PCP Perspective. Brandford: Wide Information System. Vol. 21, Iss. 3, pg 108
 Zimmerer, Thomas. 2002. Essential of Entrepreneurship, New York: Thomson.