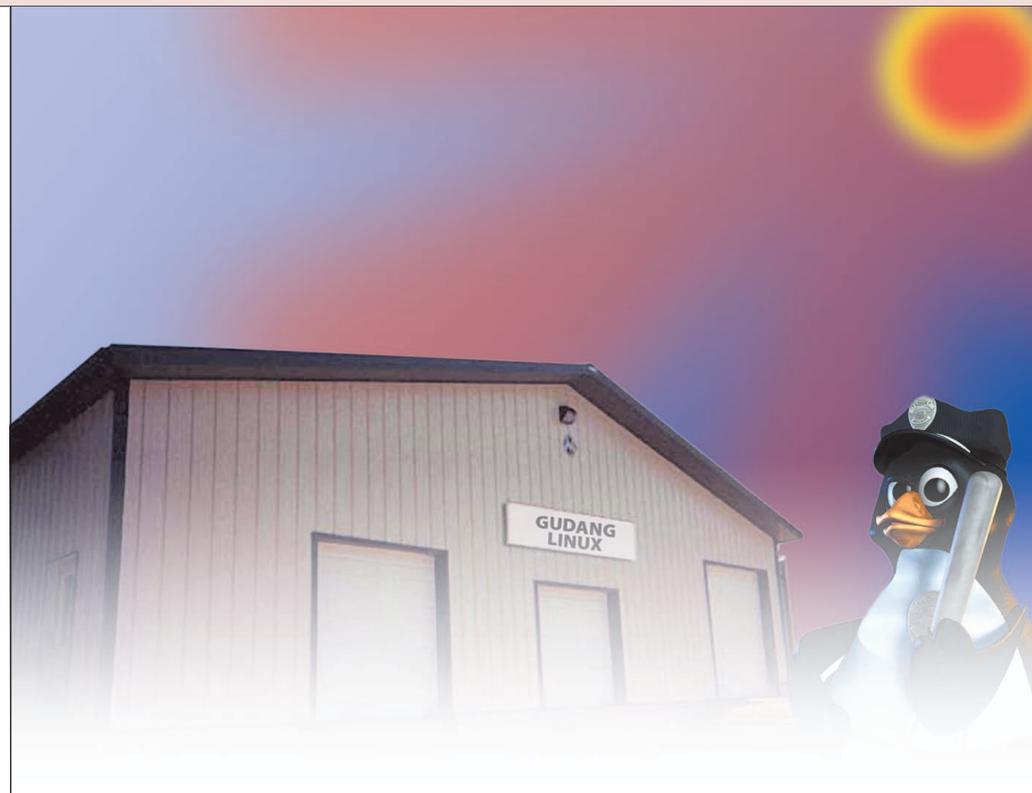


Namanya gudang bukan berarti tempat menyimpan barang lama. GudangLinux, sebuah toko yang hanya menyediakan barang baru.

Ahmad Suwandi



## Gudang Barang Baru

► Di tengah gerah udara Jakarta, seorang anak berseragam Sekolah Menengah Pertama pulang sekolah terburu-buru. Bukan karena hendak bermain dengan teman-teman sebayanya, tetapi **Adi Budianto Mulia**, tengah mengejar waktu untuk menjalankan bisnisnya.

Anak itu, bukan sembarang anak. Dia adalah seorang pengusaha. Pada usia 14 tahun, Adi sudah memiliki usaha toko *online*. Hebatnya lagi, Adi menjalankan usahanya sendiri dari rumah. Hanya dengan bantuan seperangkat komputer IBM dan tentu saja, koneksi Internet. Dan jangan salah, Adi bukan anak konglomerat yang mewarisi modal miliaran rupiah. "Adi hanya seorang anak yang biasa. Dan saya hanya fasilitator saja," kata **Widjaya B. Mulia**. Orang tua Adi sendiri sama sekali bukan orang TI.

Awalnya, Adi kecil yang saat itu masih duduk di bangku kelas 2 SMP, sangat menyenangi Internet. Padahal masa itu, sekitar tahun 1997, penggunaan Internet masih jarang. Sebagai ayah yang baik,

Widjaya menyediakan semuanya. Meskipun harus memboyong seperangkat komputer ke *Internet Service Provider* (ISP) untuk diset menjadi klien. Tak heran jika saat sebelum krisis moneter, jutaan rupiah harus mengalir dari kantong Widjaya demi anak semata wayangnya itu.

Dengan *chatting*, Adi memperoleh banyak kenalan. Karena pengguna Internet saat itu adalah para *webmaster*, banyak sekali webmaster yang menjadi "sahabat" Adi.

Webmaster yang sudah dewasa dan cukup berumur, tidak ada yang menyadari bahwa Adi hanyalah anak sekolah menengah. Dari sinilah, Adi mencoba mencari ide bagaimana cara mencari uang melalui Internet.

Untunglah Adi tidak memilih menjadi *Internet marketer*. Baik sistem arisan berantai atau *multi level marketing* via e-mail. Naluri bisnis Adi memang tajam. Jauh sebelum Lipposhop, sebuah toko online generasi pertama di Indonesia, Adi sudah memperkirakan Lipposhop bakal

runtuh. Sebab, Adi melihat bahwa kecil sekali kemungkinan ibu-ibu rumah tangga membeli mentega via Internet. Selain itu, Adi juga meragukan penggunaan kartu kredit dalam belanja online.

Pelajaran-pelajaran inilah yang dijadikan patokan dalam mengembangkan GudangLinux.



Adi Budianto Mulia, pemilik GudangLinux.

Hingga kini, GudangLinux tidak menerima pembayaran melalui kartu kredit. Selain itu, GudangLinux juga tidak menawarkan barang-barang yang tidak bakal membuat pengakses Internet tertarik. Dan barang-barangnya kebanyakan memang susah diperoleh di toko-toko umum.

GudangLinux sendiri, menurut sang empunya, adalah bidang usaha profesional memperdayakan mitra Open (re)Sources untuk menyediakan produk dan layanan alternatif yang efisien, aman dan bebas.

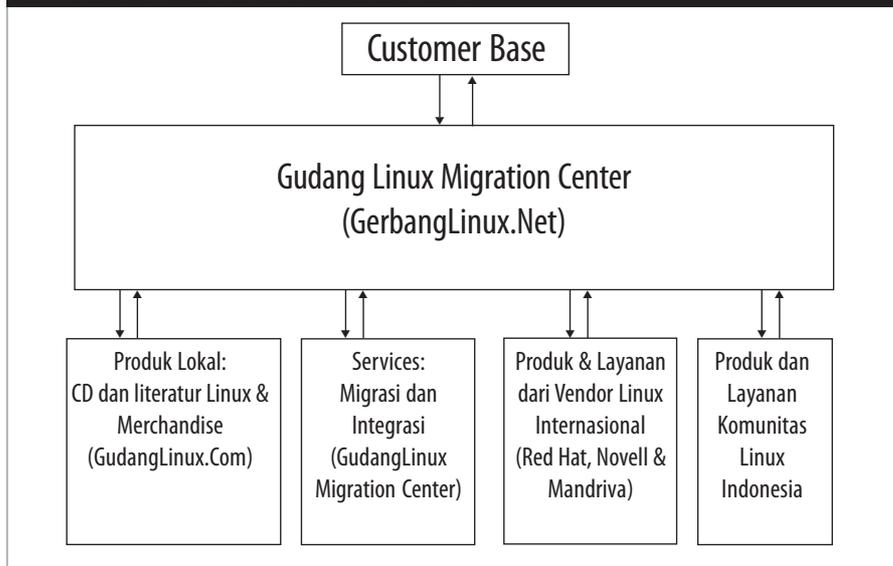
Bisnis yang didirikan dengan modal kurang dari Rp.500 ribu ini, dalam 6 bulan pertama, mencatat rata-rata omzet penjualan sebesar Rp 6 juta per bulan. Padahal, saat itu GudangLinux tidak memiliki outlet atau gudang penyimpanan stok barang.

Hanya ada satu karyawan, yang berugas melayani pesanan via telepon atau membaca order via e-mail. Dan mengatur sistem pengiriman ke alamat pemesan.

**Pengusaha Cilik**

Ide yang langsung muncul saat itu adalah dengan membuka toko. Masih dalam pengaruh para *webmaster* yang kebanyakan pengguna Linux, Adi memutuskan membuka toko *online* yang berjualan CD Linux serta kaos berbau Linux. Dengan modal uang saku yang dikumpulkan untuk membeli *domain*

**SKEMA BISNIS JARINGAN GUDANGLINUX**



serta *hosting*, Adi bekerja sama dengan salah satu temannya sebagai penyedia kaos, serta seorang kenalannya sebagai penyedia CD Linux.

Kemudian berdirilah *indomall.or.id* pada bulan Januari 1999. Sebuah toko online generasi pertama di Indonesia dengan seorang anak berusia 14 tahun sebagai pemiliknya. Pemilihan nama dan domain didasari mahalnya domain .com saat itu yang mencapai US\$75/tahun. Sedangkan .co.id membutuhkan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP). Tak hilang akal, Adi mengintip nomor KTP sang ayah untuk mendaftar Indomall.or.id.

Keterlibatan Widjaya sebagai *advisor*,

didukung rasa *respect* terhadap komunitas Linux. Terutama kontribusi terhadap dunia, tanpa ada muatan bisnis. Namun, ada kalanya keterlibatan Widjaya sampai ke hal-hal yang lain. Misalnya saat seorang wartawan salah satu harian terkemuka di Indonesia menelepon hendak mewawancarainya, Adi mengelak.

Akhirnya setelah Widjaya yang menjelaskan ke wartawan tersebut, Adi justru diprofilkan dalam rubrik anak-anak. Efeknya, beberapa preman sekolah suka memalak Adi. Adi dianggap sebagai pengusaha cilik yang kaya raya. *Indomall.or.id* masih dibentuk dalam format yang amatir. Dan kebanyakan pembelinya adalah mahasiswa serta kalangan amatir. Hanya 20% dari total konsumen saat itu dari korporat.

Namun, desain dan konsepnya tidak jauh berbeda dari yang versi terbaru. Yakni berlokasi di web hosting yang sederhana serta proses belanja yang cepat, sehingga terjadi penghematan bandwidth.

Pada tahun 1999, sempat berganti menjadi GudangLinux.or.id. Sebuah situs yang mengkhususkan diri dalam pelayanan Linux. Sedangkan GudangLinux.com baru eksis sejak 2003.

**Dot Com dan Dot Net**

Dalam perkembangan berikutnya, GudangLinux “pecah” menjadi beberapa



Beberapa situs dalam grup GudangLinux.





Beberapa sudut toko GudangLinux di sebuah mal kawasan segitiga emas Jakarta.

situs. Perpecahan ini sengaja dilakukan oleh pihak pengelola sebagai bagian skenario *business* model. Ada lima situs yang didirikan GudangLinux, yakni *GudangLinux.net*, *GudangLinux.com*, *GudangLinux.or.id*, *GerbangLinux.com*, dan *RedHat.or.id*.

Masing-masing situs memiliki *positioning* sendiri-sendiri. GudangLinux.net, ditujukan sebagai sebuah penghubung antara *resource* Linux dengan database kustomer yang miliki GudangLinux. Resource yang tersedia dalam GudangLinux.net beragam.

Mulai penyedia layanan migrasi, boneka Tux, hingga *source* Linux dalam bentuk CD. GudangLinux.net bisa juga disebut sebagai fasilitator penyedia produk dan layanan alternatif yang efisien, aman dan bebas. Salah satu resource yang ada dalam GudangLinux.Net adalah Rimba.

PT Rimba Sindikasi Media adalah perusahaan berbasis *open system* dengan *core business* penyedia jasa instalasi, *support*, serta *maintenance server* atau *desktop* berbasis Linux.

GudangLinux.net merupakan strategi mengedukasi pasar, selain sebagai penguat *brand* GudangLinux di kalangan pengguna Linux.

Sedangkan GudangLinux.com, murni adalah situs *e-commerce*. Tujuannya sebagai etalase barang-barang yang dijual oleh GudangLinux. Tentu saja, selayaknya sebuah etalase online, GudangLinux dilengkapi dengan tata cara pemesanan hingga nomor kontak layanan pelanggan.

GudangLinux.or.id sendiri merupakan museum GudangLinux. Berfungsi seba-

gai penyimpan data yang ada di dalam GudangLinux versi-versi yang sudah dikenal sebelumnya.

Pengguna Linux Indonesia mengenal GerbangLinux.com sebagai portal Linux. Banyak komunitas yang bergabung dengan GerbangLinux. Beragam isinya merupakan cerminan portal *community based* atau berbasis komunitas.

Terakhir, RedHat.or.id didirikan Adi sebagai wadah pengguna Red Hat di Indonesia. Di dalamnya disertai semua berita terbaru mengenai Red Hat. Termasuk juga sarana penjualan produk-produk Red Hat.

### Layanan Bisnis

Dalam rencana strategis GudangLinux, GerbangLinux dijadikan sebagai pusat operasional. Oleh GudangLinux sendiri, GerbangLinux disebut sebagai GudangLinux Migration Center.

Di portal GerbangLinux, banyak hal yang terjadi. Selain banyak komunitas yang menjadikannya sebagai acuan, beberapa komunitas justru terbentuk dari situs ini. Komunitas-komunitas inilah yang mendominasi GerbangLinux. Bahkan, GudangLinux.com sendiri merupakan bagian dari GMC. Posisinya, tentu, sebagai penyedia CD distro Linux saja.

Soal *news* yang senantiasa ada dalam GerbangLinux, disediakan sebagai acuan tren Linux saat ini. Pihak GudangLinux sendiri sangat selektif soal *content news*. Diupayakan *content*-nya jauh lebih dalam daripada media online lainnya.

Sedangkan *link* dan toko-toko online Linux lainnya, malah dibebaskan untuk

tampil. Bukan dianggap sebagai pesaing. Alasannya sederhana saja. Tanpa diberitahu, banyak pengguna Linux yang akhirnya juga tahu mengenai toko online Linux lainnya. Jadi, GudangLinux memutuskan untuk menampilkan sekalian.

Kini, GerbangLinux sedang menjalani masa transisi kepengelolaan. Dari GudangLinux akan ditransfer ke sebuah *Internet Service Provider*. Sehingga GudangLinux akan lebih fokus pada *core business*-nya.

### Distribusi Distro

Sebagai sebuah toko online, GudangLinux mendata semua pelanggan dalam sebuah *customer base*. Dalam tahun pertama saja, tercatat 1.000 alamat pelanggan. Hingga kini, tidak kurang dari 10.000 alamat e-mail yang ada di dalamnya.

Tentu saja, angka ini merupakan angka e-mail yang valid saja, mengingat setiap kali dikirim e-mail oleh GudangLinux, tidak satupun yang *bouncing*. Belum termasuk 600 *member mailing list* GudangLinux. Dan juga belum termasuk para pembeli yang langsung datang ke *outlet* GudangLinux tanpa meninggalkan e-mail.

GudangLinux sementara ini masih melayani pesanan dari wilayah Indonesia saja. Hal ini berkaitan dengan kendala logistik dan modus pembayaran. Pengiriman sendiri dilakukan dengan beberapa cara. Untuk wilayah DKI Jakarta, pengiriman dan pembayaran dilakukan dengan sistem COD (*Cash on Delivery*) atau pembayaran dilakukan saat barang diserahkan.

Namun, biaya pembelian masih harus ditambah dengan biaya kurir sebesar Rp10.000. Untuk wilayah di luar Jakarta, GudangLinux menggunakan jasa pihak ketiga, yakni PT Titipan Kilat (Tiki) atau kilat khusus dari PT Pos Indonesia.

Biasanya proses pesanan barang hingga sampai ke tangan pelanggan membutuhkan waktu 24 jam untuk DKI Jakarta dan luar Jakarta tergantung pada pihak ketiga sebagai *carrier*.

Sebagai wujud kepedulian kepada kustomer dan layanan purnajual, GudangLinux menyediakan penggantian setiap CD yang rusak. Sebelum dikirim, CD terlebih dahulu diperiksa dan diuji untuk memastikan tidak adanya kerusakan fisik maupun file yang *corrupt*.

Berdasarkan data pemesanan GudangLinux, kebanyakan pelanggan berada di kawasan segitiga emas Jakarta. Sebuah kawasan yang dibatasi oleh ruas jalan Sudirman, Gatot Subroto, dan Rasuna Said. Karena itu, sejak tahun 2002, GudangLinux memutuskan untuk mendirikan sebuah outlet di kawasan tersebut.

Kepindahan ke Kuningan ini juga sebagai wujud layanan kepada pelanggan. Apalagi, GudangLinux sudah mencatat pergeseran komposisi para pelanggannya. Jika saat didirikan, 80% adalah kalangan umum, kini hanya 20% saja yang berasal dari kalangan amatir dan mahasiswa. Sisanya, 80% pelanggan, adalah golongan korporat dan pengguna profesional.

Hal ini juga didasari aksesibilitas ke kantong pelanggan sangat mudah. Berdasarkan analisis GudangLinux, kalangan korporat membutuhkan yang CD Linux, biasanya bersifat mendadak

#### REFERENSI TOKO LINUX ONLINE LAIN

- BeliCDLinux.com
- BursaCD.com
- CuciGudang.Net
- GudangLinux.or.id
- GlobalOrion.com
- IndoLinux.com
- KiosLinux.com
- LinuxKini.com
- LinuxLink.or.id
- LinuxShop.org
- Ngoprek.org
- TokoLinux.com

#### TENTANG GUDANGLINUX

<b>Nama Perusahaan</b>	: GudangLinux
<b>Nama Kontak</b>	: Mbak Ning
<b>Telepon</b>	: (021) 5793-4060 atau SMS 08128074370
<b>Faksimili</b>	: (021) 5793-5557
<b>Alamat</b>	: ITC Kuningan Lower Ground Blok B1-21 Jl. Prof. DR. Satrio, Jakarta 12940
<b>Situs</b>	: <a href="http://www.gudanglinux.com">www.gudanglinux.com</a>
<b>E-mail</b>	: <a href="mailto:info@gudanglinux.net">info@gudanglinux.net</a>
<b>Bidang Usaha Utama</b>	: ● Produk Linux serta Open Source ● Service Product Linux serta Open Source ● Layanan Migrasi ke Linux ● Training atau Pelatihan Linux
<b>Bidang Usaha Tambahan</b>	: Penjualan merchandise Linux



dan harus segera tersedia. Misalnya, untuk mengatasi gangguan server atau kebutuhan *patch* serta *update* dalam waktu singkat. Bahkan tak jarang, karyawan GudangLinux harus mengantar sendiri malam-malam karena adanya pemesanan mendadak.

#### Hikmah Migrasi

Tidak dapat dipungkiri bahwa GudangLinux besar karena momentum yang tepat. Tentu saja, di samping sistem manajemen yang baik.

Kini, pelanggan GudangLinux tersebar di seantero Indonesia. Dan komposisi pelanggan juga sudah berbanding terbalik. Lebih dari 80% pelanggan adalah kalangan korporat dan sisanya mahasiswa atau kalangan amatir perorangan lainnya.

Korporat atau badan usaha besar yang menjadi pelanggan GudangLinux juga beragam. Bahkan beberapa nama besar yang mengisi daftar pelanggan GudangLinux berasal dari kalangan pemerintahan. Misalnya Komisi Nasional Hak Asasi Manusia (Komnas HAM) dan Kepo-

lisian Republik Indonesia (Polri) serta beberapa perusahaan besar lainnya. Baik skala regional, nasional, bahkan perusahaan asing.

Dengan isu *sweeping software* serta migrasi pada bulan lalu, omzet GudangLinux sontak naik. GudangLinux sendiri memperkirakan sekitar 30 hingga 40% kenaikan omzet diperoleh sejak isu *sweeping software* bajakan berlaku.

Kini, Adi sudah menuai hasilnya. Beberapa kali tercatat Adi mengisi seminar dan kuliah tamu di kampus-kampus ternama di Indonesia. Di antaranya Universitas Indonesia Jakarta dan Sekolah Tinggi Telekomunikasi di Bandung. Kini, sembari menyelesaikan studi di luar negeri, Adi masih eksis memantau operasioanal bisnisnya. Tak jarang ia turut memikirkan pengembangannya lebih lanjut. Apalagi dengan naluri bisnisnya yang tajam, dia memilih jurusan bisnis.

Hanya bermodal “gudang” di dunia maya, Adi bisa menggantungkan hidupnya. Bagaimana dengan Anda? ■