

Ternyata memungkinkan sekali menjadi seorang programmer lepas. Bekerja dengan modal notebook, secangkir kopi, dan segudang *skill*.

Ahmad Suwandi & Deddy Iswandi



Juragan Tanpa Kantor

► Berkaos oblong, sepatu kets butut, dan menenteng ransel notebook. Itulah gambaran sehari-hari **Agung Riyadi**, seorang programmer *freelance*. Meskipun berpenampilan sederhana, Agung adalah seorang *entrepreneur* teknologi informasi kelas kakap. Omzet bulannya puluhan juta rupiah.

Padahal, Agung baru saja mengawali bisnisnya sejak tahun 2003. Sebelumnya, Agung bekerja di sebuah perusahaan penyalur telur. Tentu, dalam kapasitasnya sebagai programmer, Agung membuat jadwal penggajian atau *payroll*, database, dan lain sebagainya. Kemudian Agung berpindah kerja ke sebuah perusahaan *developer*, dan tetap sebagai programmer. Saat berpindah-pindah kerja, Agung mulai beberapa kali memperoleh *side job* atau pekerjaan sampingan. Satu demi satu dikerjakan. Mulai membuat program hingga *website*.

Suatu hari, Agung menghitung pendapatannya. Tak diduga sebelumnya, *side job* menghasilkan lebih banyak rupiah daripada gaji bulannya. Sejak

saat itulah, Agung memutuskan untuk menjadi programmer *freelance*. Beberapa rekan sempat meragukannya. Mengingat bahwa job tidak datang setiap hari. Namun, berpegang prinsip bahwa rejeki ada yang mengatur, pria kelahiran Cirebon ini semakin memperkuat niatannya untuk secara penuh menjadi *freelance*.

Sadar bahwa dirinya belum memiliki jiwa dagang yang kuat, Agung membekali diri dengan membaca buku-buku motivasi. Misalnya tulisan **Robert Kiyosaki**, **Ari Ginandjar**, **Tung Dasem Waringin**, **Aa Gym**, dan beragam buku kisah sukses lainnya. Hasilnya, Agung semakin percaya diri dan semakin berani “berjualan” jasanya. Bahkan kebiasaan membaca hal-hal yang inspiratif menjadi kebiasaannya hingga saat ini.

Kemudian, berdirilah Mitradev sejak tahun 2004. Sebuah perusahaan penyedia jasa *programming*. Dan tentu saja, seperti halnya perusahaan-perusahaan kecil, Agung tidak mempersiapkan landasan badan hukumnya dulu. Satu

per satu klien mulai berdatangan. Dan hampir semuanya mendengar Agung dari rekomendasi klien sebelumnya. Semacam promosi dari mulut ke mulut. Saat Mitradev berdiri, Agung memutuskan untuk tidak hanya menjadi *freelancer*. Dia memutuskan untuk menjadi enter-



Agung Riyadi, *freelance* yang berubah menjadi *entrepreneur*.

Selain situs *Mitradev.Com*, blog pribadi Agung Riyadi juga dijadikan sebagai etalase jasa yang ditawarkan.

preneur. Bagi Agung, freelancer itu hanya sambilan. Sedangkan, enterpreneur itu serius.

Saat awal inilah yang dirasa Agung merupakan tahap paling sulit. Sebab, tanpa *brand* perusahaan dan tanpa kantor, Agung harus menjual jasanya. Karena itu, banyak yang tidak percaya. Untung Agung segera menanggapi hal ini dengan cepat. beberapa klien terdahulunya diminta membuat rekomendasi dan referensi mengenai pekerjaan Agung.

Referensi yang dilengkapi dengan kontak klien inilah yang membuat nama MitraDev dan Agung pelan-pelan mulai merambat naik. Sebab, rata-rata klien baru selalu menghubungi klien sebelumnya untuk menanyakan referensi. Apalagi referensi Agung cukup berbobot. Misalnya Microsoft Indonesia, Asean Foundation, dan ANDAL Software. Karena referensi klien sangat berpengaruh, Agung tidak mau main-main dengan klien. “Kunci sukses freelance,” menurut Agung, “adalah kepuasan klien.”

Kantor Maya, Asisten Semu

Sama seperti bisnis jasa lainnya, penentuan harga bagi Agung, memang relatif. Awalnya, Agung selalu mengikuti kata klien. Klien minta sebuah program atau situs dengan biaya tertentu, Agung pasti mengiyakan. Setelah bekerja untuk beberapa klien, barulah Agung mengetahui “harga pasar” sebenarnya. Kemu-

dian, pelan-pelan Agung mulai membuat patokan harga. Untuk proyek jenis X, misalnya, berapa biayanya, dan jenis Y berapa biayanya.

Jangan salah, omzet bulanan Agung per bulan sudah mencapai angka puluhan juta rupiah. Dan jelas, semuanya masuk ke kantong pribadi, sebab Agung terbiasa bekerja tanpa staf, tanpa karyawan, dan tanpa sekretaris. Istri dan saudaranya juga menerima ciptaran *job* saat Agung harus mengadakan *training*. Misalnya, sang istri menjadi katering dadakan dan saudaranya menjadi kurir katering. Namun keduanya dibayar secara profesional, layaknya pihak ketiga lainnya.

Dan, Agung juga tak jarang mengkritik istrinya karena makanan bagi peserta training yang kurang enak atau terjadi keterlambatan pengiriman makanan. Sebab, Agung sadar sepenuhnya bahwa pelayanan merupakan aspek terpenting dalam bisnis jasa.

Sebagai wujud pertanggungjawaban kepada klien, Agung selalu menyertakan *form* masukan dari peserta. Baik mengenai acara, *trainer*, hingga masakan yang disediakan akan dinilai oleh peserta. Dari sini juga Agung belajar bagaimana menghadapi peserta training untuk hasil yang memuaskan semua pihak.

Demikian juga untuk *after sales service*. Agung tak segan menganggarkan biaya khusus untuk ini. Misalnya mengirimkan pesan pendek via ponsel (SMS) ke para klien secara reguler. Isinya hanya berupa tanya kabar dan hal-hal manusiawi lainnya. Keakraban yang muncul dengan klien ini, dipelajari dari metode *Customer Relation Management*.

Hingga saat ini, Agung masih bekerja sendirian. Dia hanya menyediakan kantor maya atau *virtual office*, dan melengkapi dirinya dengan beberapa asisten. Hanya saja, asisten-asisten ini bukan orang, melainkan alamat e-mail. Ada khusus untuk *sales*, untuk *technical support* atau tanya jawab, dan lain sebagainya. Namun, sebenarnya semua e-mail itu mengacu pada satu *mailbox*, yakni mailbox Agung sendiri. Dengan

Situs MitraDev, yang juga berfungsi sebagai kantor semu atau *virtual office* milik Agung.

cara ini, Agung memberikan kesan profesional kepada pelanggan, selain juga membuat sebuah prosedur resmi untuk setiap *feedback* yang diterimanya.

Sebagai contoh, ada klien hendak menanyakan biaya pembuatan sebuah website atau program, maka biasanya akan menghubungi *sales@mitradev.com*. Namun jika berupa hal-hal teknis, biasanya ditujukan ke e-mail technical support. Sebuah trik yang cukup jitu. Memang, dalam praktik sehari-hari, Agung lebih banyak menggunakan e-mail dan Yahoo! Messenger.

Kebudayaan koneksi 24 jam *online* di rumahnya diatur sedemikian rupa, sehingga terdapat waktu khusus untuk menjawab e-mail dan melayani konsultasi *online* via Yahoo! Messenger. Selain e-mail dan Yahoo! Messenger, senjata andalan lainnya adalah notebook. Setidaknya, dalam sehari, Agung *online* selama 10 jam.

Salah satu kewajiban Agung saat *online* di Internet, adalah meng-*update* blog-nya. Dalam blog pribadinya, Agung selalu mendokumentasikan semua hal yang sudah dilakukan. Beberapa agenda training juga disebutkan secara detail di blog-nya ini. Tak ketinggalan, beberapa foto Agung saat bekerja di rumah, sedang memberi training dan seminar serta aktivitas-aktivitas lainnya juga terekam secara rapi. Tentu saja, hasilnya, blog Agung juga menjadi sebuah etalase kerja.

Ada sebuah menu menarik dalam blog Agung yang diberi nama Zero Area. Isinya adalah kisah-kisah inspiratif. Kisah-kisah ini diambil dari berbagai sumber yang sangat menyentuh Agung. Bahkan bisa

dikatakan, kisah-kisah dalam halaman Zero Area merupakan prinsip yang dianut Agung dalam menjalankan usahanya. Kini, blog Agung banyak dipenuhi artikel-artikel mengenai .NET.

Soal fleksibilitas kerja, semuanya tergantung klien. Ada klien yang menginginkan Agung berada di kantor klien seperti karyawan biasa, dan ada juga yang membebaskan jam kerja asal *deadline* terpenuhi.

Tak kalah dengan pedagang di *mall*, Agung juga melengkapi diri dengan etalase. Karena programmer dan webmaster, maka etalase-nya jelas, berupa situs. Biar gaul dan *up-to-date*, Agung membuat situs-nya berupa jurnal atau blog.

Dari Programmer ke Trainer

Kini, kesibukan Agung sangat padat. Di jadwalnya tertulis, sebulan harus di Bandung, bulan sebelumnya di Surabaya, dan bulan ini harus berada di Cilegon. Semuanya berkisar training. Namun, ada kalanya, job memberikan training diperoleh dari perusahaan yang sudah pernah menjadi kliennya sebelumnya. Misalnya setelah membuat program sebuah perusahaan, dan perusahaan tersebut puas, maka Agung akan diminta untuk memberikan training.

Menjadi *trainer* bagi Agung, berawal dari ajakan seorang teman. Sesi pertama, Agung merasa gagal. Sebab penyampaian materi ke peserta tidak berjalan dengan baik. Selanjutnya, ia tahu bagaimana merancang suatu training yang menarik.

MitraDev hingga kini, menurut Agung, sudah mengadakan tujuh kali training



Suasana kerja seorang *entrepreneur*, santai, tidak terikat, dan mendatangkan uang segunung.

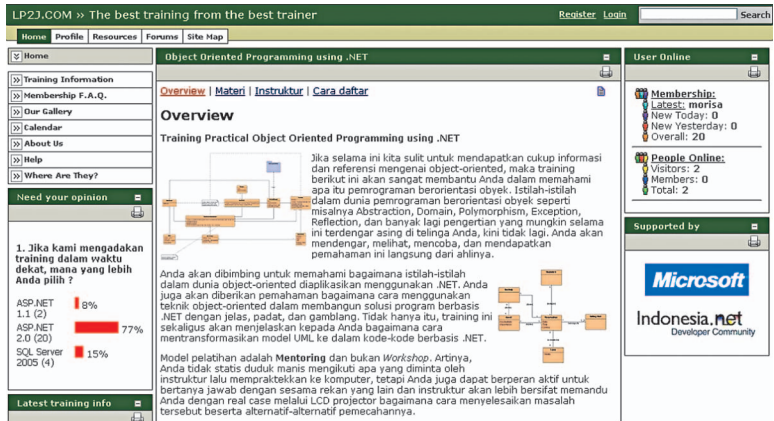
mandiri. Disebut mandiri karena MitraDev yang melakukan semuanya. Mulai pendaftaran peserta hingga mencari pembicara. Klien untuk training yang dilakukan Agung juga tersebar banyak. Dari Jakarta, Bandung, Bogor, hingga Surabaya.

Hampir semua materi training berkisar pada platform .NET. Sebuah bidang yang sudah sangat dikuasai oleh Agung. Beberapa materi yang paling sering diminta oleh para siswa dan klien Agung, di antaranya:

- Training “Visual Studio 2005 and SQL Server 2005 with Business Intelligence”
- Training “DotnetNuke” di kampus
- Training “Developing Web Application With Visual Studio .NET and Visual C# .NET”
- Training “ASP.NET”
- Training “Introduction to .NET Technology”
- Training “Visual C# Programming”

Programer Berbasis Marketing

Modal utama bagi *freelancer*, menurut Agung, adalah *technical skill* yang



Beberapa situs buatan Agung, yang berbasis .NET. Situs-situs ini dikembangkan sendiri oleh Agung.



Suasana sebuah *training* yang dilakukan oleh Agung, hampir selalu dipenuhi peserta.

tinggi. Bukan hanya kemampuan komputer belaka, namun juga kemampuan non teknis. Sebab, bagi Agung, saat sudah memutuskan untuk menjadi *entrepreneur*, 80% kemampuan yang dibutuhkan adalah kemampuan non-teknis. Seperti membuat proposal, *negoisasi*, mengegolkan proyek, dan kemampuan manajerial lainnya. Bahkan, menurut Agung, berdasarkan pengalamannya selama ini, 80% keberhasilan proyek yang ditanganinya tergantung dari *lobby* dan *lucky*.

Selain dari buku-buku manajemen yang menjadi bacaan wajib, Agung juga sering ikut dalam berbagai seminar. Terutama yang berkaitan dengan pengembangan diri. Walaupun Agung harus mengeluarkan biaya ratusan ribu rupiah untuk satu seminar kepribadian atau motivasi diri. Selain itu, tak segan pula Agung belajar dari teman-teman dalam komunitas programmer.

Pembelajaran seorang *entrepreneur*, bagi Agung, haruslah terus menerus belajar. "Apalah arti sebuah program yang bagus, jika kita tidak pandai mengemas. Tidak bisa menjualnya."

Pembelajaran dari kampus dan semasa sekolah, dianggap Agung sudah tidak relevan lagi. Agung yang tidak sempat menyelesaikan kuliahnya, merasa semua ilmu yang diperoleh dari bangku kuliah

sudah tidak up-to-date lagi dengan kondisi kekinian. Padahal, Agung sempat menjadi kepala laboratorium komputer di kampusnya dulu. Satu-satunya mahasiswa yang dipercaya memegang jabatan tersebut dalam sejarah.

Tentu beragam pengalaman pahit juga menjadi guru bagi Agung. Mulai klien wanprestasi, tidak bersedia membayar sesuai kesepakatan, hingga dicaci maki klien juga pernah dialami. Masalah yang terbesar dalam pembuatan program bagi Agung, sama dengan masalah yang banyak dialami oleh para programmer. Yakni perubahan dari klien. Apalagi jika perubahan tersebut begitu mendasar dan di saat mepet *deadline*, maka Agung bakal *recoding* program.

Namun, masalah ini segera diantisipasi dengan menjadikan program buatannya fleksibel. Untuk itu, Agung banyak belajar mengenai desain *pattern* dan metodologi. Sehingga apabila klien menginginkan perubahan, bisa segera diatasi tanpa harus merombak ulang keseluruhan program yang sudah dikerjakan.

Buku dan Komunitas

Kini, selain mempersiapkan buku programming, Agung aktif di beberapa komunitas. Bagi Agung, komunitas merupakan sumber jaringan utama. Baik dalam hal keilmuan maupun *sharing* hal-

hal lain. Terutama komunitas .NET.

Saat ini, Agung juga menjadi salah satu *Technical Writer* dan *Editor* buku elektronik (e-book). Proyek e-book ini berlangsung di bawah naungan *project open source* yang bernama Project Otak (<http://otak.csharpindonesia.net>). Temanya tidak jauh dari keseharian Agung, yaitu ASP.NET 2.0 yang menggunakan Visual Studio 2005 Beta 2.

Misi pendidikan, juga tetap menjadi perhatian Agung. Tak heran jika Agung juga terlibat dalam pembuatan kurikulum Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) Teknologi Informasi. Terutama untuk mata pelajaran .NET.

Sudah banyak teman dan kliennya yang mengingatkan Agung untuk menulis buku. Semasa menjadi pengajar dan kepala laboratorium di sebuah Sekolah Tinggi Teknologi Informasi di Jakarta Timur, Agung sempat membuat beberapa modul pelajaran bagi siswa, yang berkaitan dengan .NET.

Agung sendiri sedang berencana untuk menulis buku yang akan diedarkan untuk umum bersamaan dengan *launching* .NET versi 2.0 pada akhir November 2005 ini.

Agung sudah membuktikan, puluhan juta rupiah tiap bulan bisa diraupnya. Tanpa kantor mentereng, mobil mengkilat, dan nama besar. Dan tentu, dengan kenikmatan menjadi orang bebas.

Kapan Anda bisa sepertinya? Tidak bakal rugi *kok*. Sebab, menurut Agung, setiap *freelancer* akan berakhir pada dua pilihan. Menjadi bos di perusahaannya sendiri, atau menjadi karyawan lagi. Tidak ada pilihan berakhir menjadi orang gagal. Ayo, kita coba! ■

TENTANG AGUNG RIYADI

Nama Perusahaan:

Mitradev Technology

Telepon: (021) 3082-1551, 08888-178070

Situs: www.mitradev.com

E-mail: sales@mitradev.com

Bidang Usaha Utama:

IT training dan consulting

Bidang Usaha Tambahan:

Training DotnetNuke, ASP.NET, dan pembuatan situs web