

BUSINESS PLAN CO-WORKING SPACE BERBASIS LAYANAN INFORMASI ILMIAH: STUDI PADA PERPUSTAKAAN PDDI LIPI KAWASAN JAKARTA

Noorika Retno Widuri^{1,2*}; Maman Setiawan³

¹Prodi Inovasi Regional Sekolah Pascasarjana – UNPAD

²Pusat Data dan Dokumentasi Ilmiah LIPI

³Fakultas Bisnis dan Ekonomi UNPAD

*Korespondensi: noorika.rw@gmail.com

ABSTRACT

The transformation of the library into a center of activity has been initiated in several libraries in Indonesia. Abroad, libraries as market places that provide co-working space services have begun to be implemented. This trend is in line with the increasing number of freelancers, the increasing number of business startups that do not need a permanent place to work or are nomadic. The PDDI LIPI Jakarta Library has a great opportunity to become a co-working space. As a form of support for the level of community literacy, co-working space business is not limited to work places and facilities, but is also supported by access to scientific information to support their duties and work. This paper analyzes co-working space business plans and scientific information services in the Jakarta Area library in terms of SWOT analysis, product and competitor advantages, service diversification and market segmentation, marketing plans and budgeting plans. This paper uses a descriptive method in delivering the analysis.

ABSTRAK

Transformasi perpustakaan menjadi pusat aktivitas mulai digagas di beberapa perpustakaan di Indonesia. Di luar negeri, perpustakaan sebagai *market place* yang memberikan layanan co-working space sudah mulai diimplementasikan. Tren ini sejalan dengan semakin maraknya para pekerja lepas, meningkatnya rintisan-rintisan usaha yang tidak membutuhkan tempat yang tetap dalam bekerja atau nomaden. Perpustakaan PDDI LIPI Kawasan Jakarta berpeluang besar menjadi co-working space. Sebagai bentuk dukungan terhadap tingkat literasi masyarakat, bisnis co working space tidak terbatas pada tempat dan sarana kerja saja, namun juga didukung dengan akses informasi-informasi ilmiah guna menunjang tugas dan pekerjaan mereka. Tulisan ini menganalisis rencana bisnis co-working space serta layanan informasi ilmiah di perpustakaan Kawasan Jakarta ditinjau dari analisis SWOT, keunggulan produk dan competitor, diversifikasi layanan dan segmen pasar, rencana pemasaran serta rencana penganggaran. Tulisan ini menggunakan metode deskriptif dalam menyampaikan analisis.

Keywords: Business Plan ; Co-Working Space ; scientific information services ; Porter's 5 Forces model

1. PENDAHULUAN

Literasi di abad ke-21 membutuhkan pengetahuan dan keterampilan yang berbeda dibandingkan dengan literasi di abad sebelumnya. Dalam ekonomi pengetahuan saat ini, keterampilan inti meliputi kreativitas, pemikiran interdisipliner, pemecahan masalah, dan kemampuan untuk berkolaborasi dengan orang lain - keterampilan yang tidak dapat dipelajari

dengan mudah dari buku, melainkan melalui belajar sambil melakukan dan interaksi sosial. Perpustakaan, sebagai fasilitator pendidikan dan pembelajaran, telah ditantang untuk membentuk kembali pendekatan mereka untuk memenuhi kebutuhan yang berubah ini. Para ahli telah menguraikan pentingnya perpustakaan sebagai tempat yang menampung aktivitas sosial (Bilandzic & Foth, 2013). Namun, sebagian besar perpustakaan tidak menyediakan pengalaman belajar sosial atau kolaboratif. Sebaliknya, upaya kurasi mereka berfokus pada elemen spasial dan infrastruktur yang mungkin atau mungkin tidak akan dimanfaatkan pengunjung sebagai bagian dari perjalanan pembelajaran kolaboratif; misalnya kelompok belajar siswa di perpustakaan. (Bilandzic & Foth, 2013)

Transformasi perpustakaan menjadi pusat aktivitas bukanlah hal yang mudah untuk dilaksanakan, dibutuhkan satu kesatuan persepsi mengenai fungsi perpustakaan sebagai aktivitas publik. Saat ini publik memang banyak mempertanyakan kapasitas perpustakaan sebagai pusat informasi, banyak masyarakat menganggap bahwa perpustakaan akan kalah bersaing dengan internet dalam hal ini mesin pencari sebagai pusat informasi. Untuk itu perpustakaan perlu melakukan *shifting* paradigma dengan melakukan nilai tambah terhadap perpustakaan dengan bertransformasi sebagai pusat aktivitas (*makerspace*). (Irhamni, 2018)

Wacana perpustakaan menjadi *market place* dengan salah satunya memberikan layanan *co-working space* diperlukan pemikiran yang serius dari sisi perencanaan bisnisnya. Salah satu kunci sukses memulai usaha adalah membuat sebuah perencanaan usaha/bisnis yang matang dan realistis. Apapun jenis usaha yang akan kita jalankan (Supriyanto, 2009). Data penelitian mengungkapkan, dari 100 orang pendiri perusahaan yang mempunyai pertumbuhan tinggi, terungkap bahwa para wirausaha sedikit sekali yang melakukan perencanaan usaha (*business plan*) pada tingkat awal. Bahkan 41% dari mereka tidak mempunyai rencana usaha, 26% hanya memiliki perencanaan seadanya, 5% hanya membuat proyeksi keuangan, dan 28% membuat perencanaan usaha secara jelas. (Supriyanto, 2009). Demikian juga perpustakaan, terlanjur di cap sebagai intitusi non profit, perpustakaan nyaris tidak pernah berpikir untuk membuat rencana bisnis, namun transformasi fungsi seperti telah diutarakan diatas, harusnya mulai mengubah paradigma perpustakaan sebagai tempat yang secara nilai memiliki bisnis yang sangat mungkin untuk dikembangkan. Bahkan informasi adalah perekat yang mengikat segala sesuatu dan perlu direncanakan secara strategis, untuk memenuhi perubahan lingkungan dan persaingan. Lingkungan yang bergejolak dan berubah ini membutuhkan ahli strategi dalam profesi informasi yang akan secara strategis memposisikan perpustakaan dan pusat informasi di dunia masyarakat informasi dan jalan raya informasi ini. Keunggulan kompetitif tidak akan dicapai secara efektif jika lima kekuatan persaingan Porter diabaikan. Ini juga bisa diterapkan dalam manajemen perpustakaan. (Mutongi, 2017)

Kajian yang dilakukan Saswita membuka mata bahwa merencanakan bisnis di perpustakaan sebagai co working space masih terbuka lebar. Dari kajian ini diperoleh hasil bahwa gedung layanan Perpustakaan Nasional RI berpotensi sebagai coworking space. Didukung dengan fasilitas sarana gedung yang lengkap seperti tersedianya ruang diskusi yang dapat digunakan siapa saja, koneksi internet yang cepat, serta fasilitas ruangan yang nyaman.(Saswita et al., 2018).

Pengembangan layanan perpustakaan berbasis bisnis pun memungkinkan untuk dikembangkan, selain CWS. Tulisan ini mendeskripsikan kemungkinan bisnis fisik perpustakaan menjadi CWS serta potensi bisnis informasi dalam CWS. Kemudian pada tulisan ini bisa kita lihat segmen pasar dari bisnis-bisnis ini.

2. TINJAUAN PUSTAKA

Sebagai salah satu sektor ekonomi Indonesia yang memiliki peranan strategis, industri ekonomi kreatif telah memberikan kontribusi yang semakin baik tiap tahunnya. Industri kreatif juga diharapkan mampu menjadi kekayaan dan keanekaragaman pengembangan kota-kota di Indonesia. Untuk mencapai hal tersebut tentunya banyak upaya yang diperlukan, salah satunya adalah membentuk ruang-ruang yang dapat menjadi pusat aktivitas dan interaksi bagi lintas pelaku ekonomi kreatif, baik pemerintah, pelaku usaha/industri, akademisi, serta komunitas/forum kreatif. Hal tersebut memicu munculnya banyak kontributor, salah satunya adalah coworking space.(Parahita Agni Putri & Ariyanti, 2016).

Co-Working Space merupakan terobosan baru sebuah kantor yang didalamnya mengusung konsep kerja bersama dan kolaborasi. Co-working Space komersial dimaknai sebagai tempat penyewaan ruang kerja yang digunakan secara bersama-sama dan terbuka dengan pengguna lainnya dengan penggunaan waktu yang fleksibel. Lebih dari sekedar berbagi ruang kerja, Co-working Space membuat tiap individu maupun kelompok dapat saling berbagi ide dan mendukung satu sama lain. Kehadiran coworking space, menjadi ruang kerja kekinian yang mampu mengakomodasi kebutuhan pelaku ekonomi kreatif dan bisnis yang fleksibel. Sebagai alternatif dari sewa ruang di gedung perkantoran yang relatif mahal, maka coworking space diperlukan. Kebutuhan atas ruang kerja dengan konsep kolaborasi, fun dan biaya sewa yang terjangkau muncul karena banyak industri kreatif seperti UMKM, bisnis startup, remote workers dan freelance job yang membutuhkan. Selain itu, co working space saat ini diminati para mahasiswa dan profesional, sejalan dengan prinsip flexible working/ studying place. (Apsari, 2019). Bisnis Co-working space berbasis layanan informasi ilmiah adalah tempat kerja bersama yang digunakan oleh berbagai jenis profesional pengetahuan, sebagian besar pekerja lepas, yang bekerja dalam berbagai tingkat spesialisasi dalam domain industry pengetahuan yang luas maupun mahasiswa dan para calon pelaku usaha. CWS ini memberikan berbagai layanan untuk mendukung tugas dan profesi

para pengguna, layanan tersebut adalah layanan informasi ilmiah. Pengguna diberikan keleluasaan untuk mencari sumber informasi ilmiah secara online di CWS ini, serta bisa memanfaatkan layanan informasi lain yang ditawarkan.

Analisis SWOT adalah alat yang digunakan untuk perencanaan strategis dan manajemen strategis dalam organisasi. Ini dapat digunakan secara efektif untuk membangun strategi organisasi dan strategi bersaing. Sesuai dengan Pendekatan Sistem, organisasi adalah keseluruhan yang berinteraksi dengan lingkungannya dan terdiri dari berbagai sub-sistem. Dalam pengertian ini, organisasi ada dalam dua lingkungan, yang satu berada di dalam dirinya sendiri dan yang lainnya berada di luar. Ini adalah keharusan untuk menganalisis lingkungan ini untuk praktik manajemen strategis. Proses pemeriksaan organisasi dan lingkungannya disebut Analisis SWOT. (Gurel, 2017)

3. METODE

Metode penulisan menggunakan deskriptif dapat diartikan sebagai prosedur pemecahan masalah yang diselidiki dengan menggambarkan keadaan subjek atau objek dalam penelitian dapat berupa orang, lembaga, masyarakat dan yang lainnya yang pada saat sekarang berdasarkan fakta-fakta yang tampak atau apa adanya. penelitian deskriptif merupakan penelitian yang berusaha mendeskripsikan suatu gejala, peristiwa yang terjadi pada saat sekarang atau masalah actual

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Deskripsi Bisnis

Berikut adalah daftar rencana bisnis yang dapat dikembangkan di perpustakaan kawasan Jakarta :

JENIS BISNIS	DESKRIPSI BISNIS INFORMASI
Co-working Space	tempat kerja bersama yang digunakan oleh berbagai jenis profesional pengetahuan, sebagian besar pekerja lepas, yang bekerja dalam berbagai tingkat spesialisasi dalam domain industry pengetahuan yang luas maupun mahasiswa dan para calon pelaku usaha. Ruang ini dapat digunakan secara umum, dengan ketentuann jumlah pengguna disesuaikan dengan kapasitas ruang yang tersedia.
Drive penyimpanan data	Repositori penyimpanan data berbasis cloud yang diberikan kepada pengguna. Di sini pengguna memiliki hak akses penuh, baik ditutup atau dibuka untuk umum datanya
Visualisasi data	Memberikan layanan visualisasi data berbasis software (Tableau/vos viewer) disesuaikan kebutuhan pengunjung. (Hartama,

	2018)
Kemas Ulang Informasi	Berupa produk pathfinder, Paket informasi terbaru /terseleksi merupakan kumpulan publikasi mengenai topik tertentu dalam kurun waktu tertentu dalam bentuk digital, pohon industry interaktif berbasis literatur ilmiah
Ruang Seminar	Ruang pertemuan dengan kapasitas kecil, sedang dan menengah, dengan akses lokasi yang mudah dan terjangkau
Virtual Meeting Room	Ruang pertemuan virtual baik kapasitas kecil dan besar, yang dapat digunakan terbatas untuk para pengguna yang sudah ada Kerjasama dengan pihak internal sebelumnya
Preservasi Dokumen/Alih Media	Layanan pelestarian bentuk dokumen/foto/buku dari cetak ke digital, dari microfische/microfilm ke digital. Khususnya untuk koleksi-koleksi antiquariat yang memiliki nilai sejarah yang tinggi

Analisis SWOT Co-Working Space dan Layanan Informasi Ilmiah

Faktor Internal

Kekuatan (Strength) :

1. Memiliki gedung dan lokasi yang sangat representative di Jalan Gatot Subroto – Jakarta, dilalui transportasi umum
2. Memiliki system teknologi informasi yang sangat memadai dengan memberikan fasilitas penyimpanan data yang unlimited yang dapat digunakan user, wifi, infrastruktur virtual meeting
3. Segmentasi pengguna mahasiswa, pekerja freelance, professional, dosen, dll
4. Memberikan layanan informasi bagi pengguna
5. Sarana lengkap, mushola, pantry (coffee maker, dll), AC

Kelemahan (Weakness)

1. Perawatan Gedung tergantung anggaran
2. Tidak ada plang nama di jalan, sehingga tidak banyak diketahui orang
3. Waktu buka terbatas (dalam hari dan jam kerja)
4. Tidak ada pegawai lembur
5. Belum memiliki brand image
6. Kuota untuk pelanggan terbatas dengan jumlah meja dan kursi serta kapasitas ruangan
7. Kebanyakan masyarakat belum mengenal coworking space di perpustakaan
8. Belum ada pendapatan dari CWS di perpustakaan
9. System booking tempat/ruangan masih bersifat internal

Faktor Eksternal

Peluang (Opportunity)

1. Berada di lingkungan bisnis di wilayah Jakarta selatan
2. Tingkat pertumbuhan startup, pekerja freelancer, digital nomad, remote work
3. Era big data, keberlimpahan informasi dan data
4. Perubahan gaya kerja modern, menjadi fleksible jam kerja dan lokasi kerja (Houghton et al., 2018); (Komala & Wijaksana, 2019)
5. Berkembangnya ekosistem digital
6. Reputasi organisasi LIPI sebagai insitusi riset terbesar di Indonesia merupakan modal utama
7. CWS bisa menjadi corporate branding

Ancaman (Treath)

1. Perubahan kebijakan internal terkait lokasi
2. Bencana banjir
3. Review negative dari pengguna CWS
4. SDM pengelola terbatas
5. Tidak ada lagi anggaran untuk melanggan sumber elektronik

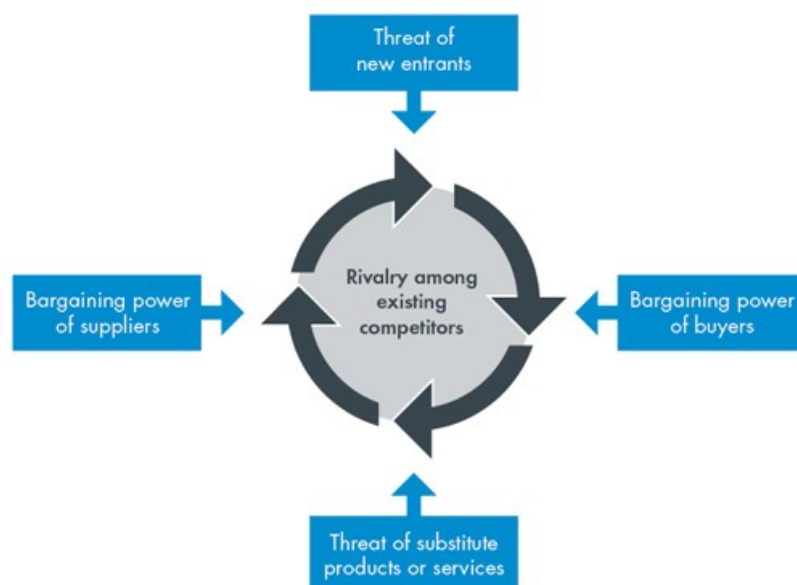
Strategi SWOT yang dapat dilakukan

1. Memberikan layanan informasi sebagai bentuk dukungan bagi pengguna dalam ekosistem digital (S4 – O4)
2. Sarana dan infrastruktur yang lengkap mendukung gaya kerja modern dalam ekosistem digital (S5 – O3-O4)
3. Memungkinkan tumbuh menjadi CWS komersil di lokasi yang strategi (W-O)
4. Sistem teknologi yang dimiliki dapat menjadi keunggulan produk layanan untuk mengurangi review negative dari pengguna (S-T)
5. Keberlangsungan perawatan gedung terjamin bila menjadi CWS komersil di lokasi yang startegis
6. Brand image yang belum dimiliki dapat berakibat pada review negative dari pengguna, sehingga diperlukan strategi corporate branding (W-T-O)

Analisis Bisnis

Porter's 5 Forces model adalah suatu model yang diciptakan oleh Michael Porter, seorang ahli dan professor di Harvard University pada tahun 1979 yang bertujuan untuk menggambarkan kerangka

sebagai analisis pengembangan suatu bisnis. Porter's 5 Forces model ini bisa digunakan untuk bisnis yang besar maupun kecil dan bisnis yang sudah berjalan maupun baru akan dimulai.



Gambar 1. Porter's five forces

Bargaininng Power of Buyers/ Buyers' Power

Pada sisi ini, akan fokus pada analisis pengguna. Dalam hal ini adalah pengguna layanan. Pengguna tentunya pasti akan memegang peranan besar dalam kegiatan jual-beli, namun di sini lebih mengarah kepada pilihan pengguna terhadap produk yang ada, Ada kondisi dimana pengguna hanya bisa membeli produk pada perusahaan ini (hal ini menggambarkan *High Buyers' Power*), ada juga jika pengguna punya banyak pilihan untuk membeli produk yang sama produksi perusahaan lain karena ada banyak jenis dijual di pasaran (hal ini menggambarkan *High Buyers' Power*). Pengguna memiliki banyak pilihan co working space komersial, dengan tarif beragam. Di PDDI layanan ini tidak komersial atau masih free. Artinya, masih memiliki kekuatan dalam merebut pasar pengguna layanan ini.

Customer loyalty juga termasuk dalam dalam sisi ini. Pengguna yang sudah loyal tentu akan sepenuhnya melakukan jual-beli hanya produk tersebut, akan menciptakan kondisi *Low Buyers' Power* (Fransisca, 2018)

Bargaininng Power of Suppliers/ Suppliers' Power

Hampir mirip dengan *Buyers' Power*, pada sisi ini akan menganalisis pada sisi supplier. Seberapa besar perusahaan ini membutuhkan atau ketergantungan pada suppliernya. Ada bahan baku yang mungkin bisa dibeli dengan supplier mana aja (hal ini menggambarkan *Low Supplier' Power*). Ada

juga bahan baku yang hanya bisa dibeli oleh supplier tertentu, atau dalam konteks perusahaan besar, tentunya sudah punya kerja sama dengan supplier tertentu dengan harga yang berbeda dari pasaran karena produksi skala besar, jadi jika ada masalah dengan supplier tersebut akan membuat proses produksi terhambat karena sudah tergantung dengan supplier tersebut (hal ini menggambarkan *High Supplier' Power*). (Fransisca, 2018)

Thread of New Entrants

Pada sisi ini akan lebih menganalisis kepada *awareness*, apakah bisnis ini mudah untuk diikuti atau tidak. *New Entrants* yang dimaksud adalah individu atau kelompok yang membuat bisnis sama seperti yang sudah ada ini. Ada kondisi dimana sebuah bisnis baru yang sedang *booming* terus bertambah di pasaran karena untuk membuat bisnis seperti itu cukup mudah (hal ini menggambarkan *High Thread of New Entrants*). Selain itu juga ada kondisi dimana sebuah bisnis hanya bisa dilakukan oleh perusahaan-perusahaan tertentu. Ada berbagai macam factor yg ada, bisa karena resiko yang terlalu tinggi, perlunya tingkat keahlian tinggi, dan factor-faktor lainnya (hal ini menggambarkan *Low Thread of New Entrants*). (Fransisca, 2018) Bisnis ini memungkinkan diadopsi oleh perpustakaan-perpustakaan lain, sehingga perlu selalu dipikirkan rencana inovasi layanan yang akan diberikan sebagai pembeda atau sesuatu yang sulit ditiru oleh perpustakaan lain.

Rivalry Among Existing Competitor

Pada sisi ini, analisis sudah dilihat pada *scope* yang lebih dibatasi, yaitu pesaing dalam industri atau pasar yang sama. Dalam sebuah pasar, pasti ada beberapa produk atau jasa sejenis yang bersaing mendapatkan pelanggan. Tinggi rendahnya persaingan yang akan dianalisis. Persaingan tentu akan tinggi jika ada banyak perusahaan dalam industri yang sama, tetapi ada juga perusahaan yang menguasai sebuah industri. (Fransisca, 2018)

Di wilayah Senayan, Jakarta Selatan, bisnis Coworking space menjamur, tercatat 9 CWS di sekitaran Jakarta Selatan. Berikut adalah para competitor CWS di sekitar LIPI. Saat ini, sebagian besar coworking-space komersial mengandalkan beberapa jenis model berbasis langganan, baik per hari, per minggu, bulanan maupun tahunan. Mereka menawarkan model keanggotaan yang fleksibel kepada pengguna. Pengguna mendapatkan akses ke kantor dan ruang sosial dan memungkinkan membayar tambahan untuk beberapa fasilitas. Selain itu, penyedia coworking-space memperoleh penghasilan dari menjual barang-barang pelengkap seperti makanan, minuman, jasa foto copy/scan dokumen dll. (Bouncken et al., 2016). Umumnya mereka menyediakan layanan akses internet, pantry, meeting room. Sedikit berbeda dengan fasilitas yang diberikan WeWork, mereka menyediakan sarana karaoke dan games untuk hiburan dikala penat. Jam buka CWS swasta rata-rata lebih Panjang sampai dengan jam 18.00 dibanding CWS di instansi pemerintah.

Nama	Lokasi	Harga	Fasilitas dan Layanan
GoWork	Millennium Centennial Kuningan, Pondok Indah, Pacific Place, Setiabudi, Menara Rajawali Mega Kuningan, Menara Standard Chartered, Fatmawati, Kemang X, Sopo Del Mega Kuningan, Sampoerna Strategic Square Setiabudi, Treasury Tower Senayan, dan Lippo Mall Kemang	125.000 / hari 2.300.000 – 2.800.000 /bulan	Senin – Jumat jam 9.00 – 18.00 <i>private office</i> punya akses 24 jam
Greenhouse	Multivision Tower Lt. 25, Jl. Kuningan Mulia Lot 9B, Kuningan	177.000 – 16.000.000	<i>wifi</i> berkecepatan tinggi, <i>printer</i> , <i>scanner</i> , mesin fotokopi, serta air mineral dan kopi
Nama	Lokasi	Harga	Fasilitas dan Layanan
WeWork	Noble House Mega Kuningan, Sinarmas MSIG Tower Setiabudi, Revenue Tower SCBD, South Quarter Cilandak, dan Gama Tower Setiabudi.	2.600.000 sd 17.000.000 per bulan	Senin – Jumat dari jam 9.00 – 18.00. akses ke <i>wifi</i> berkecepatan tinggi, ruang <i>meeting</i> , <i>lounge</i> , <i>pantry</i> , mesin <i>print</i> , acara-acara komunitas, ruang <i>event</i> , ruang menyusui, kamar mandi dengan <i>shower</i> , <i>food hall</i> , ruang karaoke, dan <i>games</i>
Kolega	Kemang, Radio Dalam, Antasari, Cipete, AD Premier TB Simatupang, Equity Tower SCBD, Menara Hijau Pancoran, dan Segitiga Emas Bussiness Park Kuningan.	110.000/hari 2.500/bulan	akses ke internet cepat, loker, <i>printer</i> , <i>pantry</i> , dan <i>free flow</i> kopi
TierSpace	Jl. Bakti No. 10, Kebayoran Baru	40.000 – 5.000.000	akses internet dan <i>free flow</i> minuman seperti air mineral, teh, dan kopi

Sumber : (Hello Flokq, 2020)

Segmentasi Pasar Layanan Bisnis Informasi

Era big data ditandai dengan keberlimpahan informasi dan data merupakan kesempatan untuk mengembangkan bisnis informasi ini. Mengutamakan prinsip literasi dan pemanfaatan data dan informasi, bisnis ini memungkinkan untuk diimplementasikan di perpustakaan. Bisnis ini membidik pasar usia produktif, dengan spesifikasi sebagai berikut :

Akademisi (Mahasiswa dan dosen S1, S2, S3)	Tempat membuat tugas, diskusi kelompok, kebutuhan akan informasi ilmiah, bimbingan mahasiswa, diskusi dengan pakar, konsultasi paper dan jurnal ilmiah
Pelaku usaha kecil dan menengah	Tempat diskusi, informasi trend pasar; informasi diversifikasi produk; perkembangan teknologi terkait produk mereka
Guru	Tempat diskusi, kebutuhan informasi ilmiah penunjang pembelajaran; produk pengetahuan; paket kemasan informasi
Profesional (manajer/supervisor/staf)	Tempat diskusi, ruang pertemuan, informasi ilmiah berupa paket kemasan informasi
Mitra/kolega LIPI	Tempat diskusi, kebutuhan informasi ilmiah penunjang pembelajaran; produk pengetahuan; paket kemasan informasi; trend riset

Harga Produk

Penentuan harga produk sementara mengacu dari beberapa standar PNBK di instansi-instansi pemerintah lainnya. Hal tersebut karena pada kenyataannya, layanan ini masih bersifat free dan terbatas pada kolega atau mitra yang sudah bekerja sama dengan pihak internal.

JENIS BISNIS	ESTIMASI HARGA
Membership CWS	Free
Drive penyimpanan data	Free
Visualisasi data	500.000/topik
	1.500.000/paket
Kemas Ulang Informasi	200.000/topik
	1.500.000/paket
Ruang Seminar	
Ruang seminar kecil	300.000/hari
Ruang seminar sedang	750.000/hari

Ruang seminar besar	1.500.000/hari
Ruang Pertemuan virtual	45.000 /jam
Jasa Preservasi Dokumen/Alih Media	
Pembuatan mikrofilm/mikrofis	1.000.000/roll
Reproduksi foto dokumen	10.000/lembar
Konservasi bahan perpustakaan	12.000/lembar
Penjilidan	25.000/eksemplar

(Bridge et al., n.d.)

(Peraturan Pemerintah RI no 75 tahun 2013 tentang jenis dan tarif atas jenis PNBPN yang berlaku di perpustakaan nasional RI, 2013)

(Peraturan Pemerintah RI No 7 tahun 2015 Tentang Jenis dan Tarif atas Jenis Penerimaan Negara bukan pajak yang berlaku di BPS, 2019)

Keunggulan Produk dan Kompetitor Co Working Space

PDDI terletak di wilayah yang memungkinkan untuk mengembangkan bisnis, dibandingkan dengan para competitor, CWS plat merah ini memiliki keunggulan yang kompetitif. Bisnis model CWS yang ditawarkan adalah CWS berbasis sumber-sumber informasi ilmiah, baik berupa jurnal, kesempatan diskusi virtual dengan para pakar, layanan konsultasi informasi yang dibutuhkan para mahasiswa, professional maupun dosen. CWS di LIPI memungkinkan memberikan layanan bisnis informasi terkait data dan informasi yang dimiliki. Berikut adalah ilustrasi CWS di Perpustakaan PDDI LIPI PDDI



Gambar 1 Ilustrasi ruang coworking space di Kawasan Jakarta

Ruang utama terdiri dari ruang baca bersama, berkelompok dan personal. Ruangan dilengkapi AC, wifi, mesin foto copy, scanner. Terdapat mushola, kamar mandi dan pantry lengkap dengan

coffee maker, dispenser dan kulkas. Fasilitas yang tersedia, pembeda dengan CWS komersil adalah Wifi; Klinik; ATM; Daycare; Mushola; Pantry.



Gambar 2 Ruang rapat



Gambar 3 Ruang belajar mandiri

Rencana Pemasaran dengan 4 Ps Plus

Sebagai upaya menjaring pengguna CWS dan layanan bisnis informasi, dapat menggunakan pendekatan 4 Ps Plus yakni Product, price, place, promotion, ditambah people, physical evidence dan process. (Saez, 2002) beberapa strategi pendekatan sebagai berikut :

1. Product -- Perencanaan produk dan jasa layanan : Penyediaan produk dalam jasa penyediaan ruang kerja bersama, *coworking space*, *virtual & officer space*, *meeting room*, *event & seminar*, *office space*. Jasa layanan informasi, menjadi salah satu ragam layanan yang bisa diberikan kepada pengguna. Jasa layanan informasi adalah pemberian informasi terkait bidang tugas atau minat para pengguna, berbasis informasi ilmiah.
2. Price -- Memberikan harga beserta rincian input yang akan didapatkan dari harga yang ditawarkan untuk berbagai fasilitas yang dimiliki, sesuai dengan kebutuhan dan *budget* pengguna yang berbeda-beda. Serta penetapan harga khusus dengan memberikan diskon 50% bagi para pelaku usaha apabila ingin menggunakan fasilitas *coworking space* atau free untuk anggota yang terikat kerja sama dengan pihak internal, maupun memberikan layanan cuma-cuma bagi mahasiswa yang sedang melakukan riset asisten dengan peneliti di LIPI juga bisa memanfaatkan free akses (Komala & Wijaksana, 2019)
3. Place -- Pemilihan pasar: Telah melakukan segmen yang jelas yaitu dengan konsumen para pekerja lepas atau *freelancer*, *digital nomaden*, *remote work*, *bisnis startup*, perusahaan, mahasiswa, para professional seperti dosen, anggota dewan, widyaiswara, peneliti.
4. Komunikasi Pemasaran (Promosi): Promosi penjualan menggunakan media sosial (Instagram, facebook, youtube), *website*, *partnership*, membuat video profile yang ditayangkan saat ada

kegiatan atau acara-acara. Perlu dibuatkan *sign*/tanda yang memberikan informasi petunjuk keberadaan CWS di LIPI.

5. People – pengelola minimal berpendidikan S1 untuk dibagian layanan informasi ilmiah, memiliki integritas yang tinggi dalam menjaga kerahasiaan informasi yang dibutuhkan pengguna
6. Physical evidence – para pengelola layanan wajib memiliki prinsip dan etika layanan yang ramah, helpful saat berhadapan dengan pengguna. Diantaranya wajib berpakaian sopan, rapih, menggunakan tanda pengenal.
7. Process – layanan dilakukan sesuai standar operasional prosedur yang telah ditetapkan. Selama proses layanan, pengelola melakukan komunikasi dengan pengguna baik secara fisik maupun secara virtual. (Ilmiah et al., 2014)

Rencana Penganggaran

Kondisi CWS untuk instansi pemerintah . Kondisi saat ini yang diperlukan adalah penataan interior ruang perpustakaan di Lt 5 seluas 700 M²

Deskripsi	Harga Satuan	Biaya
Jasa Design interior 700 M ²	1.000.000 per M ²	700.000.000
Pemeliharaan bangunan 700 M ²	206.000 per M ²	144.200.000
Pemeliharaan genset	10.000.000 per tahun	10.000.000
Pengadaan mebeleur	300.000.000/paket	300.000.000
Pengadaan alat/software	200.000.000/paket	200.000.000

5. KESIMPULAN

Kehadiran coworking space saat ini memungkinkan untuk optimalisasi asset negara, ke depan CWS dapat menghasilkan PNBPN untuk negara. Konsep CWS yang merupakan bagian dari perpustakaan memungkinkan untuk memiliki keunggulan dari CWS komersil, karena adanya jaminan penganggaran dari negara. Bahkan memungkinkan melahirkan Inovasi layanan yang diberikan pada CWS sebagai strategi promosi .

6. UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia (LIPI) melalui Program By Research LIPI sebagai pemberi dana untuk studi pascasarjana ; Prodi

Inovasi Regional, Konsentrasi Sains Informasi, Sekolah Pascasarjana UNPAD yang telah bersedia memfasilitasi program tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Apsari, Z. N. (2019). *Solo Baru Coworking Space: Pendekatan Pada Arsitektur Modern*.
- Bilandzic, M., & Foth, M. (2013). Libraries as coworking spaces: Understanding user motivations and perceived barriers to social learning. *Library Hi Tech*, 31(2), 254–273. <https://doi.org/10.1108/07378831311329040>
- Bouncken, R. B., Clauß, T., & Reuschl, A. J. (2016). Coworking-spaces in Asia: A Business Model Design Perspective. *SMS Special Conference Hong Kong, November*.
- Bridge, A., Lane, H., & Sava, I. (n.d.). *Jenis dan komponen*. 3.
- Fransisca. (2018). *Porter's 5 Forces Model*. <https://sis.binus.ac.id/2018/02/21/porters-5-forces-model/>
- Gurel, E. ; M. T. (2017). SWOT Analysis : a theoretical review. *The Journal of International Social Reseach*, 10(51).
- Hartama, D. (2018). Analisa Visualisasi Data Akademik Menggunakan Tableau Big Data. *Jurasik (Jurnal Riset Sistem Informasi Dan Teknik Informatika)*, 3(3), 46. <https://doi.org/10.30645/jurasik.v3i0.65>
- Hello Flokq. (2020). *9 Coworking Space di Jakarta Selatan yang Bikin Produktif*. <https://www.flokq.com/blog/id/coworking-space-di-jakarta-selatan>
- Houghton, K. R., Foth, M., & Hearn, G. (2018). Working from the Other Office: Trialling Co-Working Spaces for Public Servants. *Australian Journal of Public Administration*, 77(4), 757–778. <https://doi.org/10.1111/1467-8500.12317>
- Ilmiah, J., Universitas, M., & Vol, S. (2014). *Business plan bisnis*. 3(1), 1–31.
- Irhamni. (2018). Transformasi Perpustakaan dari Pusat Informasi ke Pusat Aktivitas (Makerspace). *Media Pustakawan*, 25(2), 4–10.
- Peraturan Pemerintah RI no 75 tahun 2013 tentang jenis dan tarif atas jenis PNBPN yang berlaku di perpustakaan nasional RI, (2013).
- Komala, R. D., & Wijaksana, T. I. (2019). Analisis Strategi Pemasaran Menggunakan Analisis Swot Studi Pada Eduplex Coworking Space Bandung. *E-Proceeding of Management : Vol.6, No.1 April 2019*, 6(1), 920.
- Mutongi, C. (2017). Application Of Porter's Five Forces Of Competition To Libraries. *EPRA International Journal of Multidisciplinary Research*, 3(7 July).
- Parahita Agni Putri, L., & Ariyanti, M. (2016). Studi Model Bisnis Coworking Space Di Kota Bandung Menggunakan Business Model Canvas (Studi Kasus Pada Co&Co Space). *Desain Komunikasi Visual, Manajemen Desain Dan Periklanan (Demandia)*, 183. <https://doi.org/10.25124/demandia.v1i02.281>
- Peraturan Pemerintah RI No 7 tahun 2015 Tentang Jenis dan Tarif atas Jenis Penerimaan Negara bukan pajak yang berlaku di BPS, 53 *Journal of Chemical Information and Modeling* 1689 (2019).
- Saez, E. E. de. (2002). *Marketing Concepts for Libraries and information services* (second edi). Facet Publishing.
- Saswita, H., Utami, D., Nugroho, F. A., Farhana, V., & Rambat, D. I. V. (2018). *Potensi Sarana Gedung Layanan Perpustakaan Nasional Sebagai Co-Working Space Berbasis Inklusi*

Sosial.

Supriyanto, -. (2009). Business Plan Sebagai Langkah Awal Memulai Usaha. *Jurnal Ekonomi Dan Pendidikan*, 6(1), 73–83. <https://doi.org/10.21831/jep.v6i1.590>

Data Diri Penulis

Noorika Retno Widuri, pustakawan ahli madya pada Pusat Data dan Dokumentasi Ilmiah LIPI. Saat ini sedang menempuh Pendidikan by research pada konsentrasi Sains Informasi Prodi Inovasi Regional, Sekolah Pasca Sarjana UNPAD.

Kontak email melalui noorika.rw@gmail.com