



Kampus
Merdeka
INDONESIA JAYA

MODUL PENGELOLA JASA LITERASI

Iis Siti Salamah Azzahra, M.Pd



Kata Pengantar

Puji syukur kita panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat-Nya, sehingga kita masih diberikan kesempatan untuk terus belajar dan berkarya.

Modul ini disusun sebagai panduan bagi mahasiswa Program Studi Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia di Kampus IKIP Siliwangi dalam mata kuliah "Pengelola Jasa Literasi". Mata kuliah ini merupakan bagian integral dari upaya memperkaya pemahaman dan keterampilan dalam mengelola layanan literasi yang menjadi semakin penting di era digital ini.

Dalam modul ini, kami telah berusaha menyajikan materi-materi yang relevan dengan perkembangan terkini dalam literasi, termasuk strategi-strategi yang dapat diterapkan dalam mengelola jasa literasi secara efektif. Kami percaya bahwa pemahaman mendalam tentang literasi akan membantu mahasiswa menjadi fasilitator yang kompeten dalam mempromosikan kecintaan akan membaca, menulis, dan berpikir kritis di kalangan masyarakat.

Semoga modul ini dapat menjadi panduan yang bermanfaat bagi mahasiswa dalam mengeksplorasi dan mengembangkan pemahaman serta keterampilan dalam pengelolaan jasa literasi. Akhir kata, kami berharap modul ini dapat menjadi landasan yang kokoh dalam perjalanan pembelajaran dan pengabdian mahasiswa di bidang pendidikan bahasa dan sastra..

Bandung, 11 Mei 2024

Penulis

Daftar Isi

Kata Pengantar.....	i
Daftar Isi.....	ii
Bab 1 Tentang Pengelola Jasa Literasi	1
A. Pendahuluan	2
1) Deskripsi.....	2
2) Kompetensi Dasar	2
3) Indikator	3
4) Tujuan Pembelajaran	3
B. Penyajian Isi.....	3
1) Uraian Materi	3
2) Latihan.....	11
3) Rangkuman.....	11
C. Penutup	12
1) Evaluasi	12
2. Kunci Jawaban.....	13
3. Tindak Lanjut.....	13
Bab 2 Peluang Usaha Pengelola Jasa Literasi Bidang Penulisan 14	
A. Pendahuluan	15
1. Deskripsi Singkat.....	15
2. Kompetensi Dasar	15
3. Indikator	16
4. Tujuan Pembelajaran	16
B. Penyajian Isi.....	16
1. Fakta Peluang Dunia Penulisan	16
2. Bagan Peluang Usaha Pengelola Jasa Literasi	18

3.	Entitas Jasa Literasi Bidang Penulisan	19
5.	Peluang Usaha Jasa Literasi Bidang Penulisan	22
6.	Latihan.....	23
7.	Rangkuman.....	23
C.	Penutup	24
1.	Evaluasi	24
2.	Kunci Jawaban.....	25
3.	Tindak Lanjut.....	25
Bab 3 Peluang Usaha Pengelola Jasa Literasi Bidang Penyuntingan		26
A.	Pendahuluan	27
1.	Deskripsi Singkat.....	27
2.	Kompetensi Dasar	27
3.	Indikator	27
4.	Tujuan Pembelajaran	28
B.	Penyajian Isi.....	28
1.	Fakta Dunia Penyuntingan	28
2.	<i>Market</i> Penyuntingan	29
3.	Pengelolaan Jasa Penyuntingan	29
4.	Entitas Jasa Penyuntingan	30
5.	Peluang Usaha Pengelola Jasa Literasi Bidang Penyuntingan.....	30
6.	Latihan.....	32
7.	Rangkuman.....	32
C.	Penutup	33
1.	Evaluasi	33
2.	Kunci Jawaban.....	33
3.	Tindak Lanjut.....	34
Bab 4 Peluang Usaha Pengelola Jasa Literasi Bidang Penerbitan		35

A.	Pendahuluan	36
1.	Deskripsi Singkat.....	36
2.	Kompetensi Dasar	36
3.	Indikator	37
4.	Tujuan Pembelajaran	37
B.	Penyajian Isi.....	37
1.	Fakta Dunia Penerbitan	37
2.	Jenis Penerbitan	39
3.	Segmen Market Penerbitan.....	41
4.	Profit Penerbitan	41
5.	Peluang Usaha Jasa Literasi Bidang Penerbitan.....	43
6.	Mencari Naskah Potensial	44
7.	Latihan.....	45
8.	Rangkuman.....	45
9.	Evaluasi	46
10.	Kunci Jawaban.....	46
11.	Tindak Lanjut.....	46

Bab 5 Peluang Usaha Pengelola Jasa Literasi Bidang Manajemen Media **48**

A.	Pendahuluan	49
1.	Deskripsi Singkat.....	49
2.	Kompetensi Dasar	50
3.	Indikator	50
4.	Tujuan Pembelajaran	50
B.	Penyajian Isi.....	50
1.	Fakta Dunia Media	50
2.	Fakta Media Cetak.....	53
3.	Fakta Media Digital.....	53
4.	Jenis Media	55
5.	Peran Pengelola Media dan <i>Revenue</i>	56

6.	Peluang Usaha Bisnis Manajemen Media.....	58
7.	Latihan.....	59
8.	Rangkuman.....	59
C.	Penutup.....	60
1.	Evaluasi.....	60
2.	Kunci Jawaban.....	60
3.	Tindak Lanjut.....	61
Bab 6 Peluang Usaha Pengelola Jasa Literasi Bidang <i>Layout dan Design</i>		62
A.	Pendahuluan.....	63
1.	Deskripsi Singkat.....	63
2.	Kompetensi Dasar.....	64
3.	Indikator.....	64
4.	Tujuan Pembelajaran.....	64
B.	Penyajian Isi.....	65
1.	Fakta Dunia Visual (<i>Layout dan Design</i>).....	65
2.	Strategi Jasa <i>Layout dan Design</i>	67
3.	Model Promosi Jasa.....	67
4.	Peluang Bisnis Jasa <i>Layout dan Design</i>	68
5.	Rangkuman.....	69
C.	Penutup.....	70
1.	Evaluasi.....	70
2.	Kunci Jawaban.....	70
3.	Tindak Lanjut.....	70
Bab 7 Peluang Usaha Pengelola Jasa Literasi Bidang <i>Digital Product</i>		71
A.	Pendahuluan.....	72
1.	Deskripsi Singkat.....	72
2.	Kompetensi Dasar.....	72
3.	Indikator.....	73

4.	Tujuan Pembelajaran	73
B.	Penyajian Isi.....	73
1.	Pengenalan Produk Digital	73
2.	Fakta dan Data Produk Digital	74
3.	Model Bisnis Produk Digital	75
4.	Peluang Usaha Jasa Literasi Digital Produk.....	75
5.	Latihan.....	77
6.	Rangkuman.....	78
C.	Penutup	78
1.	Evaluasi	78
2.	Kunci Jawaban.....	79
3.	Tindak Lanjut.....	79

Bab 8 Tahap Persiapan Membangun Usaha Jasa Literasi..... Error!
Bookmark not defined.

A.	Pendahuluan	Error! Bookmark not defined.
1.	Deskripsi Singkat.....	Error! Bookmark not defined.
2.	Kompetensi Dasar	Error! Bookmark not defined.
3.	Indikator	Error! Bookmark not defined.
4.	Tujuan Pembelajaran	Error! Bookmark not defined.
B.	Penyajian Isi.....	Error! Bookmark not defined.
1.	Prinsip-prinsip Dasar Evaluasi.....	Error! Bookmark not defined.
2.	Jenis Evaluasi dan Penilaian	Error! Bookmark not defined.
3.	Teknik Evaluasi.....	Error! Bookmark not defined.
4.	Proses Evaluasi.....	Error! Bookmark not defined.
5.	Latihan.....	Error! Bookmark not defined.
6.	Rangkuman.....	Error! Bookmark not defined.
C.	Penutup	Error! Bookmark not defined.
1.	Evaluasi	Error! Bookmark not defined.

2. Kunci Jawaban..... **Error! Bookmark not defined.**
3. Tindak Lanjut..... **Error! Bookmark not defined.**

Bab 9 Menyusun Proposal dan rencana bisnis **Error! Bookmark not defined.**

- A. Pendahuluan **Error! Bookmark not defined.**
 1. Deskripsi Singkat..... **Error! Bookmark not defined.**
 2. Kompetensi Dasar **Error! Bookmark not defined.**
 3. Indikator **Error! Bookmark not defined.**
 4. Tujuan Pembelajaran **Error! Bookmark not defined.**
- B. Penyajian Isi..... **Error! Bookmark not defined.**
 1. Prinsip-prinsip Dasar Evaluasi..... **Error! Bookmark not defined.**
 2. Jenis Evaluasi dan Penilaian **Error! Bookmark not defined.**
 3. Teknik Evaluasi..... **Error! Bookmark not defined.**
 4. Proses Evaluasi..... **Error! Bookmark not defined.**
 5. Latihan..... **Error! Bookmark not defined.**
 6. Rangkuman..... **Error! Bookmark not defined.**
- C. Penutup **Error! Bookmark not defined.**
 1. Evaluasi..... **Error! Bookmark not defined.**
 2. Kunci Jawaban..... **Error! Bookmark not defined.**
 3. Tindak Lanjut..... **Error! Bookmark not defined.**

Bab 10 Landipage dan Digital Profile Pengelola Jasa Literasi
..... **Error! Bookmark not defined.**

- A. Pendahuluan **Error! Bookmark not defined.**
 1. Deskripsi Singkat..... **Error! Bookmark not defined.**
 2. Kompetensi Dasar **Error! Bookmark not defined.**
 3. Indikator **Error! Bookmark not defined.**
 4. Tujuan Pembelajaran **Error! Bookmark not defined.**
- B. Penyajian Isi..... **Error! Bookmark not defined.**
 1. Prinsip-prinsip Dasar Evaluasi..... **Error! Bookmark not**

defined.

2. Jenis Evaluasi dan Penilaian **Error! Bookmark not defined.**
 3. Teknik Evaluasi..... **Error! Bookmark not defined.**
 4. Proses Evaluasi..... **Error! Bookmark not defined.**
 5. Latihan..... **Error! Bookmark not defined.**
 6. Rangkuman..... **Error! Bookmark not defined.**
- C. Penutup **Error! Bookmark not defined.**
1. Evaluasi **Error! Bookmark not defined.**
 2. Kunci Jawaban..... **Error! Bookmark not defined.**
 3. Tindak Lanjut..... **Error! Bookmark not defined.**

Bab 11 Branding Usaha Pengelola Jasa Literasi ... Error! Bookmark not defined.

- A. Pendahuluan **Error! Bookmark not defined.**
1. Deskripsi Singkat..... **Error! Bookmark not defined.**
 2. Kompetensi Dasar **Error! Bookmark not defined.**
 3. Indikator **Error! Bookmark not defined.**
 4. Tujuan Pembelajaran **Error! Bookmark not defined.**
- B. Penyajian Isi..... **Error! Bookmark not defined.**
1. Prinsip-prinsip Dasar Evaluasi..... **Error! Bookmark not defined.**
 2. Jenis Evaluasi dan Penilaian **Error! Bookmark not defined.**
 3. Teknik Evaluasi..... **Error! Bookmark not defined.**
 4. Proses Evaluasi..... **Error! Bookmark not defined.**
 5. Latihan..... **Error! Bookmark not defined.**
 6. Rangkuman..... **Error! Bookmark not defined.**
- C. Penutup **Error! Bookmark not defined.**
1. Evaluasi **Error! Bookmark not defined.**
 2. Kunci Jawaban..... **Error! Bookmark not defined.**
 3. Tindak Lanjut..... **Error! Bookmark not defined.**

Bab 12 Marketing dan Distribusi Jasa literasi Error! Bookmark not defined.

- A. Pendahuluan **Error! Bookmark not defined.**
 - 1. Deskripsi Singkat..... **Error! Bookmark not defined.**
 - 2. Kompetensi Dasar **Error! Bookmark not defined.**
 - 3. Indikator **Error! Bookmark not defined.**
 - 4. Tujuan Pembelajaran **Error! Bookmark not defined.**
- B. Penyajian Isi..... **Error! Bookmark not defined.**
 - 1. Prinsip-prinsip Dasar Evaluasi..... **Error! Bookmark not defined.**
 - 2. Jenis Evaluasi dan Penilaian **Error! Bookmark not defined.**
 - 3. Teknik Evaluasi..... **Error! Bookmark not defined.**
 - 4. Proses Evaluasi..... **Error! Bookmark not defined.**
 - 5. Latihan..... **Error! Bookmark not defined.**
 - 6. Rangkuman..... **Error! Bookmark not defined.**
- C. Penutup **Error! Bookmark not defined.**
 - 1. Evaluasi **Error! Bookmark not defined.**
 - 2. Kunci Jawaban..... **Error! Bookmark not defined.**
 - 3. Tindak Lanjut..... **Error! Bookmark not defined.**

Bab 13 Strategi Manajemen Pelanggan..... Error! Bookmark not defined.

- A. Pendahuluan **Error! Bookmark not defined.**
 - 1. Deskripsi Singkat..... **Error! Bookmark not defined.**
 - 2. Kompetensi Dasar **Error! Bookmark not defined.**
 - 3. Indikator **Error! Bookmark not defined.**
 - 4. Tujuan Pembelajaran **Error! Bookmark not defined.**
- B. Penyajian Isi..... **Error! Bookmark not defined.**
 - 1. Prinsip-prinsip Dasar Evaluasi..... **Error! Bookmark not defined.**
 - 2. Jenis Evaluasi dan Penilaian **Error! Bookmark not defined.**

defined.

3. Teknik Evaluasi..... **Error! Bookmark not defined.**
 4. Proses Evaluasi..... **Error! Bookmark not defined.**
 5. Latihan..... **Error! Bookmark not defined.**
 6. Rangkuman..... **Error! Bookmark not defined.**
- C. Penutup **Error! Bookmark not defined.**
1. Evaluasi..... **Error! Bookmark not defined.**
 2. Kunci Jawaban..... **Error! Bookmark not defined.**
 3. Tindak Lanjut..... **Error! Bookmark not defined.**

Bab 14 Membuat Pitchdeck Usaha Pengelola Jasa Literasi ... **Error! Bookmark not defined.**

- A. Pendahuluan **Error! Bookmark not defined.**
1. Deskripsi Singkat..... **Error! Bookmark not defined.**
 2. Kompetensi Dasar **Error! Bookmark not defined.**
 3. Indikator **Error! Bookmark not defined.**
 4. Tujuan Pembelajaran..... **Error! Bookmark not defined.**
- B. Penyajian Isi..... **Error! Bookmark not defined.**
1. Prinsip-prinsip Dasar Evaluasi..... **Error! Bookmark not defined.**
 2. Jenis Evaluasi dan Penilaian **Error! Bookmark not defined.**
 3. Teknik Evaluasi..... **Error! Bookmark not defined.**
 4. Proses Evaluasi..... **Error! Bookmark not defined.**
 5. Latihan..... **Error! Bookmark not defined.**
 6. Rangkuman..... **Error! Bookmark not defined.**
- C. Penutup **Error! Bookmark not defined.**
1. Evaluasi..... **Error! Bookmark not defined.**
 2. Kunci Jawaban..... **Error! Bookmark not defined.**
 3. Tindak Lanjut..... **Error! Bookmark not defined.**

Daftar Pustaka..... 80

Bab 1

Tentang Pengelola Jasa Literasi



A. Pendahuluan

1) Deskripsi

Pada bagian ini Anda akan mempelajari konsep dasar tentang pengelola jasa literasi. Di dalamnya akan dibahas hal-hal yang berkaitan dengan konsep-konsep pengelola jasa literasi sebagai bekal *softskill* di dunia industri di bidang kebahasaan. Seperti yang telah diketahui bersama, pengelola jasa literasi merupakan salah satu capaian visi misi keilmuan Program Studi Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia yang membekali Anda untuk terampil berwawasan wirausaha literasi dengan memberikan berbagai pandangan dari praktisi dan dunia industri yang berkembang di bidang literasi bahasa sebagai pelengkap dalam menghadapi tantangan pendidikan abad 21. Pengelola jasa literasi juga akan memberikan wawasan baru tentang entrepreneurship digital maupun non digital atau fisik serta memberikan gambaran penuh tentang bagaimana industri literasi saat ini bergerak. Pengelola jasa literasi juga diharapkan menjadi ilmu dasar dalam pribadi mahasiswa untuk kemudian terjun di dunia industri baik sebagai bagian dari sebuah perusahaan atau membuat bisnis dan usaha sendiri dalam bidang literasi. Topik-topik yang menjadi bahasan dalam bagian ini adalah:

- a. Fakta dan Cerita Dunia Literasi
- b. Hakikat Pengelola Jasa Literasi
- c. Tujuan Pengelola Jasa Literasi
- d. Manfaat Pengelola Jasa Literasi.

2) Kompetensi Dasar

Setelah mempelajari bagian ini, mahasiswa diharapkan dapat menjelaskan dan menerapkan konsep terkait hakikat, tujuan, dan manfaat pengelola jasa literasi. Mahasiswa juga mampu memahami dan menjelaskan dunia literasi yang berkembang saat ini.

3) Indikator

Pencapaian kompetensi ditandai dengan empat ciri, yakni mahasiswa mampu:

- a. Memahami dengan baik tentang literasi
- b. Dapat menjelaskan fakta literasi dan peluang usaha literasi
- c. Dapat menjelaskan perbedaan pengelola jasa literasi dan produk-produk literasi
- d. Menyimpulkan tentang literasi dan peluang usahanya.

4) Tujuan Pembelajaran

Setelah mempelajari bahasan ini mahasiswa diharapkan mampu menjelaskan konsep dasar pengelola jasa literasi mulai dari fakta, peluang, hakikat, tujuan, hingga manfaat jasa literasi sebagai landasan dalam mengembangkan dan mengimplementasikan ilmu kebahasaan dalam dunia wirausaha literasi di dunia industri serta mengkritisinya dengan membuat esai singkat terkait bahasan tersebut dengan bahasa sendiri.

B. Penyajian Isi

1) Uraian Materi

Salah satu kegiatan capaian dalam visi pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia selain membekali menjadi seorang pendidik, peneliti pemula bidang pendidikan juga sebagai wirausahawan di bidang literasi, baik dalam bentuk usaha digital maupun non digital (cetak/fisik). Adapun beberapa paparan yang akan memberikan wawasan terhadap pengelola jasa literasi.

internet Indonesia.

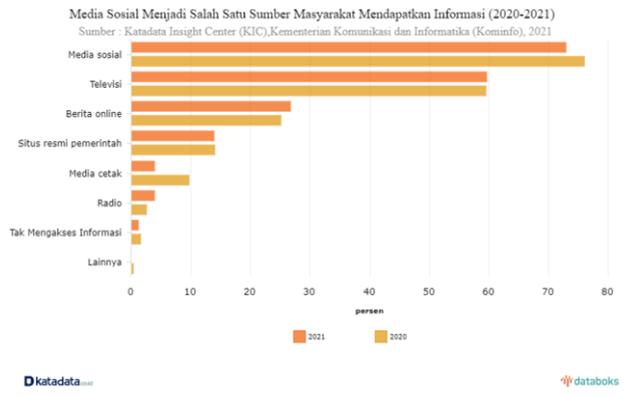
4) E-commerce

E-commerce juga telah berkembang pesat di Indonesia. Platform-platform seperti Tokopedia, Bukalapak, Shopee, dan Lazada menjadi tempat belanja online yang populer bagi masyarakat Indonesia.

5) Streaming Video dan Musik

Layanan streaming video seperti YouTube, Netflix, dan layanan streaming musik seperti Spotify juga memiliki basis pengguna yang besar di Indonesia.

Hal-hal di atas menjadi fakta dan peluang baru dalam menemukan solusi untuk menjadi seorang wirausaha di bidang jasa ataupun produk literasi, beberapa fakta ditemukan bahwa terhitung sejak masa *post* pandemi, media sosial, perusahaan media digital menjadi salah satu sumber masyarakat mendapat informasi dan penghasilan tambahan.



Gambar 1.2: Fakta pengguna media sosial di Indonesia

b. Hakikat Pengelola Jasa Literasi

Istilah pengelola jasa literasi sering kali disamakan dengan istilah *owner* ataupun entitas bisnis yang mengelola bidang jasa dan produk literasi. Literasi sendiri merujuk pada kemampuan seseorang untuk membaca, menulis, memahami, menganalisis, dan menggunakan informasi dalam berbagai konteks. Ini melibatkan pemahaman yang mendalam tentang teks tertulis serta kemampuan untuk mengambil kesimpulan dan membuat keputusan berdasarkan informasi yang diberikan. Menurut Elizabeth Sulzby pertama kali disebutkan pada tahun 1986 literasi adalah kemampuan berbahasa yang dimiliki oleh seseorang dalam berkomunikasi “membaca, berbicara, menyimak dan menulis. Akan tetapi saat ini literasi dapat didefinisikan sebagai kemelekan yaitu istilah umum yang merujuk kepada seperangkat kemampuan dan keterampilan individu dalam membaca, menulis, berbicara, menghitung, dan memecahkan masalah pada tingkat keahlian tertentu yang diperlukan dalam kehidupan sehari-hari.

Dalam kegiatan sehari-hari individu saat ini tak lepas dengan perangkat yang memungkinkan untuk melangsungkan kegiatan literasi. Meskipun fakta di lapangan ada peningkatan di beberapa wilayah, tingkat literasi global masih menjadi masalah serius. Menurut UNESCO, sekitar 773 juta orang dewasa di seluruh dunia tidak memiliki keterampilan literasi dasar, dan dua pertiga dari mereka adalah perempuan. Hal ini menjadi peluang bagi individu yang mampu memanfaatkan perangkat dan pengelolaan dalam menyikapi literasi.

Pengelola jasa literasi menjadi solusi sebagai jembatan untuk menangani permasalahan dan peluang yang terjadi di dunia saat ini. Pengelola jasa literasi merupakan sebuah entitas yang mendedikasikan diri untuk memberikan layanan dalam dunia literasi yang lebih terstruktur, memiliki manajemen yang baik dan berorientasi profit

maupun non-profit. Adapun berbagai peluang usaha jasa literasi yang dapat Anda pelajari lebih lanjut seperti:

1) Penerbitan Buku dan Materi Bacaan

Bisnis penerbitan buku dan materi bacaan adalah peluang utama dalam industri literasi. Ini mencakup penerbitan buku cetak dan digital, majalah, *e-book*, dan materi bacaan lainnya.

2) Pusat Pendidikan dan Pelatihan Literasi

Mendirikan pusat pendidikan dan pelatihan literasi dapat menjadi peluang bisnis yang menjanjikan. Ini bisa mencakup sekolah, lembaga kursus, atau pusat pembelajaran yang menyediakan program literasi untuk berbagai kelompok usia dan tingkat keterampilan.

3) Konsultan Literasi

Menawarkan jasa konsultasi dalam pengembangan program literasi untuk sekolah, perpustakaan, atau organisasi non-profit adalah peluang bisnis lainnya. Ini melibatkan menyediakan saran dan bimbingan dalam merancang, melaksanakan, dan mengevaluasi program literasi.

4) Platform Edukasi Online

Dengan meningkatnya permintaan akan pembelajaran online, ada peluang untuk mengembangkan platform edukasi online yang fokus pada literasi. Ini bisa berupa situs web, aplikasi seluler, atau platform *e-learning* yang menyediakan konten pembelajaran dalam berbagai subjek literasi, serta;

5) Perpustakaan Komunitas dan Toko Buku Independen

Membuka perpustakaan komunitas atau toko buku independen adalah cara lain untuk mempromosikan literasi di masyarakat.

Ini tidak hanya menjadi tempat untuk mengakses bahan bacaan, tetapi juga menjadi pusat kegiatan literasi dan budaya dalam komunitas.

c. Tujuan Pengelola Jasa Literasi

Seorang Pengelola Jasa Literasi memiliki beberapa tujuan yang penting, antara lain:

1) Mendorong Peningkatan Tingkat Literasi

Salah satu tujuan utama menjadi seorang Pengelola Jasa Literasi adalah untuk mendorong peningkatan tingkat literasi di masyarakat. Ini meliputi membantu individu mengembangkan kemampuan membaca, menulis, dan memahami informasi dengan lebih baik.

2) Mengatasi Ketidaksetaraan Literasi

Pengelola Jasa Literasi dapat berperan dalam mengatasi ketidaksetaraan literasi yang ada di masyarakat. Mereka dapat fokus pada kelompok-kelompok rentan atau kurang beruntung untuk memberikan akses dan dukungan dalam meningkatkan keterampilan literasi mereka.

3) Mendorong Pemahaman dan Pengetahuan

Pengelola Jasa Literasi bertujuan untuk memperluas pemahaman dan pengetahuan masyarakat dalam berbagai subjek dan topik. Mereka dapat menyediakan akses terhadap materi bacaan yang bervariasi, mulai dari buku pelajaran hingga bahan bacaan populer, untuk meningkatkan pengetahuan masyarakat.

4) Membangun Komunitas yang Berorientasi pada Literasi

Salah satu tujuan lainnya adalah untuk membangun

komunitas yang berorientasi pada literasi, di mana membaca, menulis, dan belajar dianggap penting dan didukung secara aktif oleh anggotanya. Hal ini dapat dilakukan melalui kegiatan sosial, klub buku, dan program-program literasi lainnya.

5) Mempromosikan Literasi Digital maupun Literasi Keuangan

Dengan meningkatnya pentingnya literasi digital dan literasi keuangan di era modern, Pengelola Jasa Literasi juga dapat memiliki tujuan untuk mempromosikan pemahaman dan keterampilan dalam hal ini. Mereka dapat menyediakan pelatihan dan sumber daya untuk membantu individu mengembangkan keterampilan literasi digital dan keuangan yang diperlukan.

6) Membangun Keterampilan Hidup

Selain keterampilan literasi yang spesifik, menjadi seorang Pengelola Jasa Literasi juga dapat bertujuan untuk membantu individu membangun keterampilan hidup yang lebih luas, seperti keterampilan komunikasi, kritis, dan berpikir kreatif, yang dapat memberikan manfaat dalam berbagai aspek kehidupan.

d. Manfaat Pengelola Jasa Literasi

Seorang Pengelola Jasa Literasi memiliki beragam manfaat, baik bagi individu yang memberikan layanan tersebut maupun bagi masyarakat secara keseluruhan. Berikut adalah beberapa manfaat menjadi seorang Pengelola Jasa Literasi:

1) Memberikan Kontribusi Positif pada Masyarakat

Seorang Pengelola Jasa Literasi dapat memberikan kontribusi positif pada masyarakat dengan membantu meningkatkan tingkat literasi. Dengan menyediakan akses terhadap bahan bacaan,

pelatihan literasi, dan program-program pendidikan, mereka membantu memperluas pengetahuan dan keterampilan masyarakat secara keseluruhan.

2) Meningkatkan Kualitas Hidup Individu

Dengan memperluas akses terhadap pendidikan dan pengetahuan, Pengelola Jasa Literasi membantu individu meningkatkan kualitas hidup mereka. Mereka memberikan kesempatan kepada orang-orang untuk mengembangkan keterampilan baru, memperoleh informasi yang relevan, dan meningkatkan kemampuan untuk mengatasi tantangan dalam kehidupan sehari-hari.

3) Memperluas Kesempatan Pendidikan

Pengelola Jasa Literasi memainkan peran penting dalam memperluas kesempatan pendidikan bagi individu dari berbagai latar belakang. Mereka menyediakan sumber daya dan dukungan yang diperlukan untuk membantu anak-anak, remaja, dan orang dewasa dalam belajar membaca, menulis, dan memahami informasi dengan lebih baik.

4) Mendorong Kemandirian dan Pemberdayaan

Dengan memperluas akses terhadap pendidikan dan pengetahuan, Pengelola Jasa Literasi membantu individu meningkatkan kualitas hidup mereka. Mereka memberikan kesempatan kepada orang-orang untuk mengembangkan keterampilan baru, memperoleh informasi yang relevan, dan meningkatkan kemampuan untuk mengatasi tantangan dalam kehidupan sehari-hari.

5) Menciptakan Komunitas yang Berorientasi pada Literasi

Dengan mengadakan kegiatan sosial, klub buku, dan acara-acara

literasi lainnya, Pengelola Jasa Literasi membantu menciptakan komunitas yang berorientasi pada literasi. Ini menciptakan lingkungan yang mendukung bagi individu untuk belajar dan berkembang secara terus-menerus.

6) Peluang Karir dan Pengembangan Pribadi

Menjadi seorang Pengelola Jasa Literasi juga dapat membuka peluang karir dan pengembangan pribadi. Ini dapat meliputi peluang untuk bekerja di lembaga-lembaga pendidikan, organisasi non-profit, perusahaan penerbitan, atau bahkan memulai bisnis sendiri di bidang literasi. Selain itu, pengalaman dalam mengajar dan membimbing orang lain juga dapat membantu pengembangan keterampilan interpersonal dan kepemimpinan.

2) Latihan

Setelah mempelajari bahasan di atas, kerjakanlah latihan berikut!

- 1) Uraikanlah kembali fakta peluang bisnis literasi di media digital!
- 2) Buatlah mind map tentang pengelola jasa literasi!
- 3) Dari jawaban no 1-2, susunlah sebuah esai singkat tentang tantangan dan peluang menjadi seorang pengelola jasa literasi dengan bahasa Anda sendiri!

3) Rangkuman

Pengelola jasa literasi menjadi solusi sebagai jembatan untuk menangani permasalahan dan peluang yang terjadi di dunia saat ini. Pengelola jasa literasi merupakan sebuah entitas yang mendedikasikan diri untuk memberikan layanan dalam dunia literasi yang lebih terstruktur, memiliki manajemen yang baik dan berorientasi profit maupun non-profit.

Secara umum, pengelola jasa literasi bertujuan untuk mengetahui dan menambah pemahaman agar bisa berdaya di dunia industri. Adapun tujuan lain seperti mendapat keuntungan, meningkatkan budaya literasi, memberdayakan masyarakat dengan kegiatan positif. Hal ini memberikan manfaat kepada seorang yang mampu memanfaatkan peluang di abad 21 selain harus memiliki kompetensi di bidang keilmuan utama, menjadi wirausaha literasi memberikan *softskill* baru dalam menghadapi tantangan zaman.

C. Penutup

1) Evaluasi

Pilihlah salah satu jawaban yang paling tepat!

1. Sebuah entitas yang mendedikasikan diri untuk memberikan layanan dalam dunia literasi yang lebih terstruktur, memiliki manajemen yang baik dan berorientasi profit maupun non-profit merupakan definisi dari
 - a. Produk digital literasi
 - b. Pengelola jasa literasi
 - c. Literasi Digital
 - d. Literasi
2. Yang *bukan* merupakan tujuan pengelola jasa literasi di bawah ini adalah
 - a. Mendorong Peningkatan Tingkat Literasi
 - b. Menciptakan esensi tak seimbang
 - c. Membangun Keterampilan Hidup
 - d. Mengatasi Ketidaksetaraan Literasi
3. Literasi secara singkat dapat dikatakan juga sebagai ...
 - a. Kepercayaan
 - b. Ketepatan

- c. Kebiasaan
- d. Kemelekan

2. Kunci Jawaban

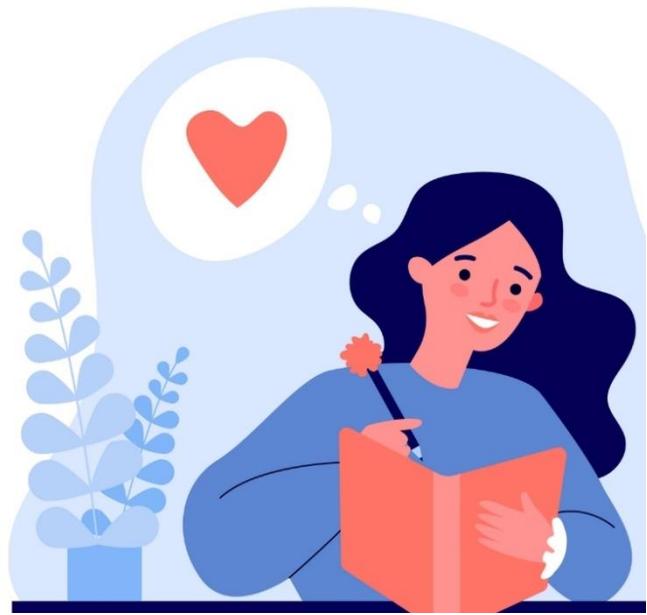
- 1) b
- 2) d
- 3) d

3. Tindak Lanjut

Anda telah mempelajari, mengerjakan latihan dan melakukan evaluasi terkait materi bahasan konsep dasar pengelola jasa literasi. Untuk mengecek lebih lanjut pemahaman Anda mengenai konsep dasar pengelola jasa literasi ini, buatlah sebuah peta pikiran mengenai bahasan tersebut dalam kertas HVS polos! Anda boleh berkreasi dengan menggunakan warna!

Bab 2

Peluang Usaha Pengelola Jasa Literasi Bidang Penulisan



A. Pendahuluan

1. Deskripsi Singkat

Sebagai seorang pengelola jasa literasi di bidang penulisan, Anda memiliki peluang untuk membantu individu dan organisasi mengembangkan kemampuan menulis mereka serta memperluas jangkauan dan dampak tulisan mereka. Ini meliputi menyediakan layanan seperti pembuatan konten kreatif untuk situs web, blog, dan media sosial, penyuntingan dan revisi teks, serta pelatihan menulis untuk individu atau kelompok. Dengan keterampilan penulisan dan pemahaman yang mendalam tentang literasi, Anda dapat membantu klien Anda menyampaikan pesan mereka dengan jelas, efektif, dan menarik bagi *audiens* mereka. Pada prinsipnya bidang penulisan tidak dibatasi pada penulisan yang berujung pada produk cetak seperti buku dan juga majalah, tetapi lebih luas lagi penulisan yang bisa menjadi layanan maupun produk digital dengan teknologi terbau yang ada. Untuk itulah, dalam bagian ini akan diuraikan hal-hal yang harus diperhatikan tersebut. Berikut ini topik utamanya.

- a. Fakta peluang dunia penulisan.
- b. Bagan peluang pengelola jasa literasi dalam bidang penulisan
- c. Entitas jasa literasi bidang penulisan.
- d. Peluang bisnis jasa literasi bidang penulisan.

2. Kompetensi Dasar

Setelah mempelajari bagian konsep dasar pengelola jasa literasi, mahasiswa diharapkan dapat menganalisis hal-hal yang harus diperhatikan dalam membangun usaha jasa literasi bidang penulisan, baik dalam penulisan media cetak maupun media penulisan yang didukung oleh ICT atau Teknologi Informasi.

3. Indikator

Pencapaian kompetensi ditandai dengan beberapa ciri yaitu:

- a. menjelaskan fakta-fakta peluang dunia literasi bidang penulisan;
- b. menuliskan deskripsi jasa penulisan;
- c. menemukan ide dan juga menuliskan contoh jasa penulisan digital;
- d. menguraikan tantangan usaha jasa penulisan.

4. Tujuan Pembelajaran

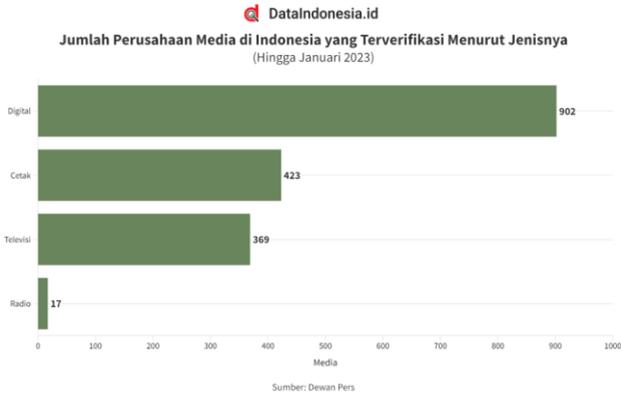
Pembelajaran pada bab ini bertujuan untuk membekali mahasiswa mengenai hal-hal yang harus diperhatikan dalam mengetahui, memaparkan, memberikan contoh, serta membangun peluang usaha jasa penulisan secara optimal.

B. Penyajian Isi

1. Fakta Peluang Dunia Penulisan

Dari kata menjadi harta, sebuah frase yang menggambarkan peluang usaha jasa literasi bidang penulisan. Seorang pengelola jasa literasi atau bisa kita sebut wirausaha literasi memiliki salah satu peluang atas kompetensi dirinya dalam bidang penulisan. Walaupun penulisan sudah cukup banyak dibantu kehadiran *Artificial Intellegent* atau kecerdasan buatan, nyatanya tulisan dengan sentuhan yang lebih manusiawi, mengandalkan rasa serta hal lain yang tidak tersentuh oleh AI masih tetap menarik dan menjanjikan, apalagi mampu dikombinasikan dengan bisnis dan kreatif lainnya baik offline maupun teknologi digital, salah satunya adalah usaha bidang penulisan pada media.

Berikut fakta menarik berdasarkan dataindonesia.id sejak awal pandemi 2020 hingga 2024 tentang bagaimana setiap bidang membutuhkan tidak terlepas dari sebuah bahan penulisan.



Gambar 2.1 : Perusahaan media yang terverifikasi

Sebuah data yang mengklasifikasikan jenis media memberikan sudut pandang yang menarik untuk mencari peluang jasa literasi bidang penulisan. Fakta menariknya yang dapat disimpulkan dari data tersebut bahwa setiap jenis media membutuhkan sebuah penulisan. Banyak perusahaan dan individu bersedia membayar untuk konten berkualitas. Ini menciptakan peluang bagi penulis untuk mendapatkan penghasilan yang stabil melalui menawarkan layanan penulisan konten berbayar kepada klien-klien mereka. Dengan berbagai peluang ini, dunia penulisan menawarkan banyak kesempatan bagi penulis untuk mengembangkan karier mereka, menciptakan karya-karya kreatif, dan menghasilkan penghasilan. Berikut ini merupakan fakta-fakta dunia penulisan, di antaranya:

- 1) Setiap lembaga dan entitas bisnis memerlukan bahasa komunikasi kepada stakeholder dalam bentuk tulisan
- 2) Tulisan adalah dasar dari banyak konten atau media lainnya seperti audio, ilustrasi dan juga video
- 3) Banyak Perusahaan yang tidak ada orang dedicated menghandle *storytelling* dan juga *copywriting*
- 4) Setiap proses bisnis pada intinya membutuhkan sebuah

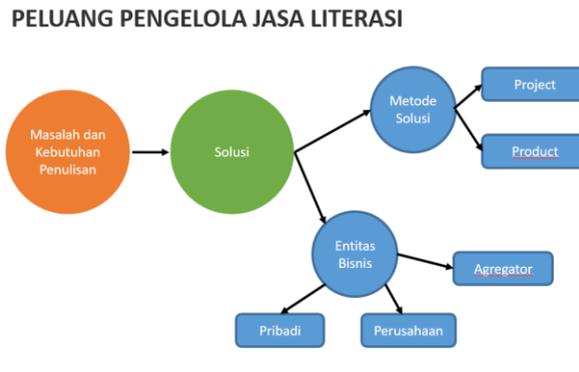
dokumentasi tertulis, termasuk SOP

- 5) Teknologi memberikan tantangan untuk penulis dengan kehadiran *Artificial Intellegent* atau kecerdasan buatan.
- 6) Tidak banyak SDM yang memiliki kemampuan menulis baik, peluang itu masih sangat besar

Dengan berbagai fakta ini, dunia penulisan menawarkan banyak kesempatan bagi penulis untuk mengembangkan karier, menciptakan karya-karya kreatif, dan menghasilkan penghasilan.

2. Bagan Peluang Usaha Pengelola Jasa Literasi

Dalam memahami tentang bagaimana peluang jasa literasi itu hadir, mari kita pahami bagan berikut ini.



Gambar 2.2 : Bagan peluang usaha jasa literasi

Solusi dapat hadir apabila masalah dapat kita temukan. Masalah dan kebutuhan penulisan didapat dari berbagai jenis entitas bisnis, seperti individu, perusahaan, maupun aggregator. Adapun persoalan tersebut dapat disolusikan dengan dua metode yaitu 1) Metode Project, 2) Metode Produk. Lalu bagaimana mendapatkan *demand* dan juga masalah kepenulisan yang bisa disolusikan?

- 1) Mendefinisikan masalah kepenulisan
- 2) Melakukan Survei dan *visiting* langsung kepada calon *customer*
- 3) Melakukan analisa digital (Google Trends, Keyword Volume Analyzer, Sosial Media Trending) serta analisa manual dengan menggunakan banyak teknik
- 4) Melakukan riset mendalam
- 5) Menggunakan bantuan Artificial Intellegent untuk mendapatkan ide dasar ataupun mendapatkan *insight-insight* baru

Ikuti panduan dari poin-poin di atas untuk menyelesaikan sebuah masalah dalam bidang penulisan.

3. Entitas Jasa Literasi Bidang Penulisan

Pengelompokan jasa literasi pada bidang penulisan dapat dilakukan dengan beberapa jenis. Secara bentuk usaha dan bisnisnya maka bisa dikategorikan menjadi tiga bagian yaitu Pribadi, Perusahaan dan Agregator. Gambar berikut ini menunjukkan entitas jasa literasi bidang penulisan berikut dengan bagaimana peran entitas tersebut dalam bidang literasi.



Pribadi

Secara profesional langsung memberikan solusi kepenulisan secara pribadi atau biasa disebut freelancer



Perusahaan

Membentuk tim untuk mengerjakan solusi kepenulisan dalam bentuk perusahaan atau kelompok



Agregator

Menjadi agregator profesional bidang penulisan dan menjadi jembatan bagi customer yang membutuhkan jasa atau produk kepenulisan

Gambar 2.3 : Entitas Jasa Literasi pada bidang penyuntingan

Pada entitas pribadi, banyak hal yang dapat dilakukan dan dijalankan oleh individu dalam bidang penulisan, di antaranya:

1) **Penulis Independen**

Penulis independen adalah individu yang menulis karya-karya mereka sendiri dan mempublikasikannya secara mandiri. Mereka dapat menerbitkan buku-buku mereka sendiri atau menyediakan layanan penulisan untuk klien lain. Penulis independen sering kali mengelola bisnis mereka sendiri dan memiliki kebebasan kreatif yang tinggi.

2) **Blogger**

Blogger adalah individu yang menulis konten secara teratur untuk blog mereka sendiri. Mereka bisa menulis tentang topik tertentu seperti *fashion*, makanan, perjalanan, atau topik lainnya yang mereka minati. Sebagian blogger bisa mendapatkan penghasilan dari blog mereka melalui iklan, *sponsorship*, atau penjualan produk.

3) **Penulis Konten**

Penulis konten adalah individu yang menulis konten untuk situs web, blog, media sosial, atau platform *online* lainnya. Mereka biasanya disewa oleh perusahaan atau individu untuk membuat konten yang relevan dan menarik bagi *audiens* mereka. Penulis konten bisa terlibat dalam menulis artikel, ulasan produk, deskripsi produk, dan konten lainnya.

4) **Penulis Teknis**

Penulis teknis adalah individu yang mengkhususkan diri dalam menulis dokumentasi teknis, petunjuk pengguna, tutorial, dan materi teknis lainnya. Mereka biasanya bekerja untuk perusahaan teknologi,

perangkat lunak, atau layanan teknis lainnya, atau mereka dapat bekerja sebagai konsultan independen.

5) **Penulis *Freelance*** (Paruh Waktu)

Penulis *freelance* adalah individu yang menawarkan layanan penulisan mereka kepada klien secara lepas. Mereka bisa terlibat dalam menulis artikel, naskah, iklan, konten web, dan banyak lagi untuk berbagai klien dan industri. Penulis *freelance* memiliki fleksibilitas untuk bekerja dengan klien yang berbeda dan menentukan jadwal kerja mereka sendiri.

6) **Penulis Skrip**

Penulis skrip adalah individu yang menulis skenario untuk film, televisi, teater, atau media lainnya. Mereka bisa bekerja untuk perusahaan produksi film, studio televisi, atau bekerja secara independen. Penulis skrip harus memiliki kemampuan naratif yang kuat dan memahami struktur cerita.

7) **Penulis Editorial**

Penulis editorial adalah individu yang bertanggung jawab untuk menulis, menyunting, dan mengelola konten editorial untuk majalah, surat kabar, situs web berita, atau publikasi lainnya. Mereka membantu menghasilkan konten yang berkualitas dan relevan dengan *audiens* target mereka.

Setiap jenis entitas pribadi ini memiliki karakteristik dan tuntutan pekerjaan yang berbeda, tetapi semuanya menawarkan kesempatan untuk mengekspresikan kreativitas dan mengembangkan karir dalam bidang penulisan. Sedangkan untuk perusahaan dan agregator diberi wewenang dalam naungan perusahaan sesuai aturan perundang-undangan dan aturan yang berlaku.

4. Metode Jasa Bidang Penulisan

Secara teknis banyak cara untuk melakukan jasa bidang penulisan, hal itu didasarkan pada luaran yang akan dilakukan, apakah bentuknya layanan (jasa) atau berbentuk produk.



Project

Solusi yang diberikan adalah solusi kepenulisan berdasarkan asemen akan kebutuhan.



Product

Solusi berupa produk jadi, platform atau layanan jadi yang bisa dijual secara berulang dan terus menerus

Gambar 2.4 : Metode jasa literasi bidang penulisan

5. Peluang Usaha Jasa Literasi Bidang Penulisan

Telah dikemukakan sebelumnya bahwa entitas peluang usaha jasa literasi dari berbagai subjek, adapun berikut ini beberapa peluang usaha jasa literasi di bidang penulisan.

1) Penulis Naskah Rilis dan Promosi

Jasa kepenulisan naskah dan promosi berfokus pada bagaimana menulis rilis untuk perusahaan atau lembaga yang baik. Selain itu, bisa juga untuk naskah promosi sebuah layanan atau produk.

2) Penulis Blog

Menulis di Blog masih menjadi alternatif jasa literasi yang bisa menjadi media bisnis baru yang bisa didapatkan dari tulisan tamu, product review, advertorial dan yang lainnya.

3) Copywriter

Copywriter adalah seseorang yang bertanggung jawab dalam mendesain kata-kata atau kalimat kreatif, menarik, dan persuasif

agar calon konsumen membeli, memakai produk atau jasa.

4) **Jasa Penulisan Artikel**

Memberikan jasa penulisan artikel baik berupa *news* ataupun *feature* untuk dipasang di media-media yang dimiliki oleh lembaga, entitas bisnis maupun personal branding seorang tokoh publik.

5) **Penulis Novel Digital**

Menulis novel atau cerita pendek pada platform-platform digital yang tersedia.

6) **Agregator Jasa Penulisan**

Agregator menjadi jembatan untuk para penulis mendapatkan *project* dan sebaliknya mencari klien yang membutuhkan jasa kepenulisan. Pada peluang ini biasanya profit yang didapat dari komisi.

7) **Marketplace Kepenulisan**

Menjadi pengelola atau membuat *marketplace* yang berhubungan dengan ke penulisan yang memungkinkan *merchant* menjual produk tulisan dalam sebuah tempat virtual.

6. Latihan

Setelah mempelajari bahasan di atas, kerjakanlah latihan berikut!

- 1) Berikanlah contoh usaha jasa literasi bidang penulisan selain yang disebutkan di atas minimal 3!
- 2) Bagaimana perbedaan antara entitas bisnis individu, perusahaan, dan agregator?
- 3) Bagaimana membedakan antara jasa literasi dalam bidang penulisan dan produk literasi penulisan?

7. Rangkuman

Dalam pengelola jasa literasi bidang penulisan terdiri dari 3 entitas besar, pertama inividu, kedua perusahaan, ketiga agregator. Peluang usaha tersebut dapat disolusikan dengan menemukan masalah

kepenulisan dari berbagai macam entitas melalui berbagai hal diantaranya, riset mendalam, menggunakan bantuan tools untuk mencari hal yang sedang *trending* maupun berinteraksi langsung dengan klien. Sementara itu peluang usaha jasa literasi di bidang penulisan dibedakan menjadi dua metode ada metode proyek (jasa) dan produk. Untuk menjadi sebuah entitas bisnis, seorang wirausaha literasi dapat melihat dari peluang di dunia nyata maupun maya (digital).

C. Penutup

1. Evaluasi

Pilihlah jawaban yang paling tepat!

- 1) Frase yang tepat untuk menggambarkan peluang usaha di bidang penulisan
 - a. Dari sampah menjadi cuan
 - b. Dari galau jadi lagu
 - c. Dari mata turun ke hati
 - d. Dari kata jadi harta
- 2) Berikut merupakan entitas bisnis peluang usaha literasi, *kecuali*
 - a. perusahaan
 - b. agregator
 - c. individu
 - d. agregari
- 3) Berikut ini kegiatan yang harus dilakukan dalam tahap persiapan menemukan masalah penulisan...
 - a. Melakukan analisa digital (Google Trends, Keyword Volume Analyzer)
 - b. Melakukan riset ke pedagang
 - c. Melakukan demosntrasi
 - d. Melakukan pemecahan masalah

2. Kunci Jawaban

- 1) D
- 2) B
- 3) A

3. Tindak Lanjut

Duduklah berkelompok dengan tiga atau empat orang rekan Anda kemudian diskusikan mengenai peluang usaha bidang penulisan yang tidak disebutkan dalam modul ini, carilah ide dan peluang usaha yang unik dan memiliki kekhasan dengan tetap mempertimbangkan apakah usaha tersebut memiliki potensi untuk dikembangkan menjadi sebuah bisnis atau tidak, dengan kata lain apakah peluang usaha tersebut dalam menghasilkan secara finansial atau tidak.

Bab 3

Peluang Usaha Pengelola Jasa Literasi Bidang Penyuntingan



A. Pendahuluan

1. Deskripsi Singkat

Peluang usaha sebagai Pengelola Jasa Literasi di bidang penyuntingan melibatkan menyediakan layanan penyuntingan dan revisi untuk berbagai jenis dokumen, mulai dari buku, artikel, naskah, hingga konten web. Seorang penyunting membantu klien untuk memperbaiki ejaan, tata bahasa, struktur, dan kohesi teks, sehingga memastikan bahwa materi tersebut jelas, konsisten, dan berkualitas tinggi sebelum dipublikasikan atau disebar. Dengan keahlian dalam menyunting dan pemahaman yang mendalam tentang literasi, seorang Pengelola Jasa Literasi dapat membantu klien mereka untuk menghasilkan konten yang profesional dan menarik bagi *audiens* mereka. Bagian ini akan diuraikan hal-hal yang harus diperhatikan tersebut. Berikut ini topik utamanya.

- a. Fakta-fakta dunia penyuntingan
- b. *Market* penyuntingan
- c. Pengelolaan jasa penyuntingan
- d. Entitas jasa penyuntingan
- e. Peluang bisnis pengelola jasa penyuntingan

2. Kompetensi Dasar

Setelah mempelajari bagian ini, mahasiswa diharapkan dapat mahasiswa diharapkan dapat menganalisis hal-hal yang harus diperhatikan dalam membangun usaha jasa literasi bidang penyuntingan serta menemukan peluang-peluang baru dalam bidang jasa literasi penyuntingan baik digital maupun bukan digital.

3. Indikator

Pencapaian kompetensi mahasiswa ditandai dengan empat ciri, yakni mahasiswa mampu:

- a. menjelaskan fakta-fakta dan peluang dunia literasi bidang penyuntingan;
- b. menuliskan deskripsi jasa penyuntingan;
- c. menuliskan contoh jasa penyuntingan
- d. menguraikan peluang dan tantangan usaha jasa penyuntingan.

4. Tujuan Pembelajaran

Pembelajaran pada bab ini bertujuan untuk membekali mahasiswa mengenai hal-hal yang harus diperhatikan dalam mengetahui, memaparkan, memberikan contoh, serta membangun peluang usaha jasa penyuntingan secara optimal.

B. Penyajian Isi

1. Fakta Dunia Penyuntingan

Jika dari kata menjadi harta maka frase yang cocok untuk merepresentasikan peluang usaha ini adalah dari salah jadi dana. Seorang pengelola jasa literasi memiliki kompetensi menyunting yang dipelajari dalam modul sebelumnya. Untuk itulah beberapa hal mengenai fakta yang terjadi saat ini di dunia penyuntingan menjadi peluang usaha bagi wirausaha literasi.

- 1) Banyak yang bisa menulis tetapi tidak pandai dalam melakukan penyuntingan.
- 2) Penyuntingan masih dianggap hal yang belum sangat penting oleh sebagian orang
- 3) Penyuntingan masih dianggap hanya “membetulkan” yang *typo* saja.
- 4) Naskah-naskah penting menjadi masalah serius dan berurusan dengan hukum karena tidak disunting.
- 5) Asosiasi atau Lembaga perkumpulan penyunting masih belum maksimal keberadaannya.

- 6) Masih sedikit SDM (Sumber Daya Manusia) yang mendedikasikan diri jadi penyunting.

2. *Market* Penyuntingan

Dalam sebuah bisnis tentu target *market* menjadi strategi dalam melaksanakan usaha yang sedang dijalani. Berikut ini 3 target *market* dalam usaha bidang penyuntingan.



Gambar 3.1 : Tiga jenis market penyuntingan

Selain *market* penyuntingan yang telah disebutkan, ada pula berbagai jenis manajemen pelanggan yang dilakukan agar melakukan transaksi berulang dan secara konsisten melakukan order kembali khususnya pada bentuk lembaga atau non perseorangan.

3. Pengelolaan Jasa Penyuntingan

Dalam membuat bisnis untuk tetap stabil dibutuhkan pengelolaan terhadap jasa yang kita tawarkan. Hal ini menjadi salah satu strategi bisnis untuk meningkatkan omzet, sehingga dapat mencapai sesuai tujuan perusahaan itu berdiri. Dalam bidang usaha penyuntingan ada 3 jenis pengelolaan yaitu:

- 1) Pengelola jasa bisa menjadi *aggregator* untuk penyunting profesional.
- 2) Pengelola berpromosi dan melakukan *dealing* dengan pelanggan
- 3) Pengelola jasa memiliki *publish rate* yang sudah dihitung dari jasa dari penyunting
- 4) Pengelola jasa mengambil komisi dari setiap *project*
- 5) Harga *publish* atau terbit biasanya meliputi biaya penyuntingan, promosi dan juga biaya admin
- 6) Pengelola jasa menjadi mediator bila ada konflik antara pelanggan dengan penyunting

4. Entitas Jasa Penyuntingan

Hampir sama dengan usaha pengelola jasa literasi yang telah diuraikan sebelumnya, ada tiga jenis entitas jasa literasi pada bidang penyuntingan, berikut penjabarannya;



Gambar 3.2 : Entitas Jasa Penyuntingan

5. Peluang Usaha Pengelola Jasa Literasi Bidang Penyuntingan

Telah dikemukakan sebelumnya bahwa entitas peluang usaha jasa literasi dari berbagai subjek, adapun berikut ini beberapa peluang usaha jasa literasi di bidang penulisan.

1) Penyuntingan Buku Teks

Biasanya peluang ini ada di Lembaga pemerintahan yang menerbitkan buku, perseorangan serta perusahaan yang membuat buku dokumentasi, buku biografi, buku manual (*manual book*) dan jenis buku lainnya.

2) Penyuntingan Konten *Online*

Media online juga menjadi *market* yang bagus untuk bisnis penyuntingan, biasanya bisa untuk portal berita, blog dan juga rilis online yang dibuat oleh perusahaan dan Lembaga.

3) Penyunting Karya Ilmiah

Peluang penyuntingan ini berfokus pada karya-karya ilmiah seperti jurnal, skripsi, tesis, disertasi serta artikel ilmiah baik yang dibuat oleh perseorangan ataupun kelompok/Perusahaan.

4) Penyuntingan Materi Promosi

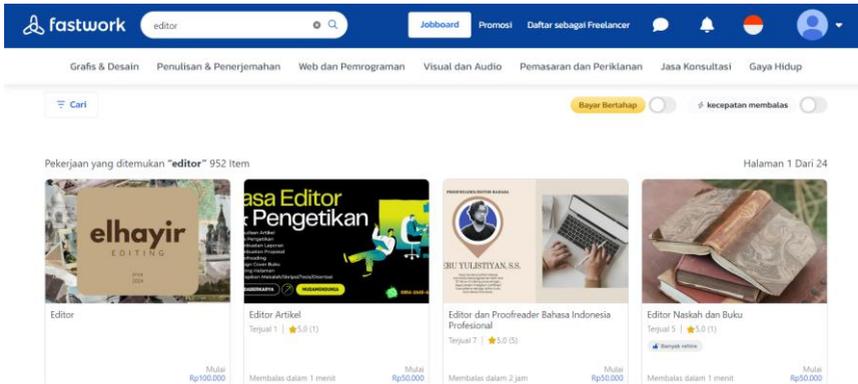
Penyuntingan materi promosi dalam bentuk flyer bergambar, naskah promosi radio, promosi online dan yang lainnya.

5) Penyuntingan Karya Sastra

Penyuntingan karya sastra baik perseorangan ataupun Lembaga dalam bentuk novel, cerpen dan yang lainnya.

Beberapa hal juga perlu diperhatikan dalam membuat sebuah usaha literasi bidang penyuntingan salah satunya penentuan harga. Faktor-faktor yang mempengaruhi penentuan biaya penyuntingan dilihat dari pengalaman dan rekam jejak penyunting, jumlah halaman yang disunting, jenis dokumen yang disunting dan juga *deadline* pengerjaan.

Beberapa platform yang digunakan secara personal untuk jasa literasi dapat ditemukan di Indonesia seperti Fastwork dan Freelancer, selain memanfaatkan website maupun sosial media.



Gambar 3.3: Contoh Platform untuk jasa penyuntingan

Jasa penyuntingan dapat ditawarkan dengan banyak metode mulai dari *proofreading*, penyuntingan dasar hingga mendalam baik menggunakan tools maupun secara manual.

6. Latihan

Setelah mempelajari bahasan di atas, kerjakanlah latihan berikut!

- 1) Carilah di platform sosial media Instagram atau yang sejenisnya yang menyediakan jasa penyuntingan!
- 2) Tulislah poin-poin dalam persona *buyer* di bio instagramnya atau sosial media lainnya yang telah Anda temukan jasanya.

7. Rangkuman

Dalam pengelola jasa literasi bidang penyuntingan terdiri dari materi fakta-fakta dunia penyuntingan yang mampu menjadikan sebuah peluang bisnis. Dalam melakukan bisnis perlu diketahui target *market* dari usaha yang kita jalankan adapun 3 target market dalam usaha literasi bidang penyuntingan yaitu lembaga pemerintahan, perusahaan dan bisnis, serta perseorangan. Selain itu, sebagai wirausaha literasi kita dapat mengambil peran dari salah satu entitas bisnis apakah menjadi

entitas perseorangan, *agregator* ataupun perusahaan. Serba serbi dalam dunia penyuntingan menambah wawasan baru dalam menjalankan usaha dan peluang bisnis bidang penyuntingan.

C. Penutup

1. Evaluasi

Pilihlah jawaban yang paling tepat!

- 4) Entitas bisnis yang menjembatani antara pelanggan dan pengelola jasa seperti penyunting disebut ...
 - a. calo
 - b. calon *costumer*
 - c. *agregator*
 - d. praktisi
- 5) Berikut ini merupakan faktor penentu biaya penyuntingan, *kecuali.....*
 - a. pengalaman dan rekam jejak penyunting
 - b. *deadline* pengerjaan. diagnostik
 - c. jenis dokumen yang disunting
 - d. Penempatan penyuntingan
- 6) Berikut ini merupakan peluang usaha literasi bidang penyuntingan ...
 - a. Penyunting koreografi
 - b. Editor Video Capcut
 - c. Editor Film Dokumenter
 - d. Editor Konten Promosi

2. Kunci Jawaban

- 4) C
- 5) D
- 6) D

3. Tindak Lanjut

Duduklah berkelompok dengan tiga atau empat orang rekan Anda kemudian diskusikan mengenai jenis penyuntingan yang tidak disebutkan dalam materi untuk dipresentasikan sebagai jenis usaha literasi penyuntingan. Ide dan peluang usaha pada bidang penyuntingan juga harus unik, memiliki kekhasan dan juga memperhatikan faktor kemungkinan untuk menjadi bisnis yang bagus atau tidak.

Bab 4

Peluang Usaha Pengelola Jasa Literasi Bidang Penerbitan



A. Pendahuluan

1. Deskripsi Singkat

Peluang usaha di bidang penerbitan sebagai Pengelola Jasa Literasi melibatkan menyediakan layanan penerbitan untuk penulis dan perusahaan yang ingin menerbitkan karya-karya mereka. Seorang Pengelola Jasa Literasi membantu dalam proses penerbitan mulai dari penyuntingan, desain *layout*, hingga distribusi karya. Dengan pengalaman dalam industri penerbitan dan pengetahuan yang mendalam tentang literasi, mereka membantu klien untuk mewujudkan visi mereka dan menghasilkan karya-karya yang berkualitas untuk *audiens* yang lebih luas.

Penerbitan tidak sebatas pada bagaimana buku diterbitkan secara cetak tetapi hingga berujung pada bagaimana menjadi penerbitan digital yang adaptif dengan perkembangan jaman saat ini. Kombinasi cetak dan digital inilah yang menjadi kunci bagaimana dunia penerbitan bisa terus bertahan hidup dan bahkan menjadi lebih besar dan berkembang. Untuk itulah, dalam bagian ini akan diuraikan hal-hal yang harus diperhatikan tersebut. Berikut ini topik utamanya.

- a. Fakta dunia penerbitan
- b. Jenis penerbitan
- c. Segmen *market* penerbitan
- d. Profit dari penerbitan
- e. Peluang usaha jasa literasi bidang penerbitan

2. Kompetensi Dasar

Setelah mempelajari bagian ini, mahasiswa diharapkan dapat menganalisis hal-hal yang harus diperhatikan dalam membangun usaha jasa literasi bidang penerbitan, dan melihat setiap peluang yang ada dalam bidang penerbitan .

3. Indikator

Indikator tercapainya kompetensi mahasiswa dalam mengikuti topik tentang peluang usaha literasi bidang penerbitan antara lain:

- a. menjelaskan fakta-fakta peluang dunia literasi bidang penerbitan;
- b. memaparkan deskripsi jasa penerbitan;
- c. menuliskan contoh jasa penerbitan;
- d. menguraikan tantangan usaha jasa penerbitan

4. Tujuan Pembelajaran

Pembelajaran pada bab ini bertujuan untuk membekali mahasiswa mengenai hal-hal yang harus diperhatikan dalam mengetahui, memaparkan, memberikan contoh, serta membangun peluang usaha jasa penerbitan secara maksimal.

B. Penyajian Isi

1. Fakta Dunia Penerbitan

Terbitlah buku raihlah untung. Sebuah kalimat yang menggambarkan bahwa dunia penerbitan Indonesia dari sejak disahkannya pada masa Bapak Ajib Rosidi memberikan peluang besar untuk dunia industri literasi. Salah satu bisnis yang tak terleang oleh waktu adalah bisnis penerbitan yang biasa berkolaborasi dengan bisnis percetakan. Beberapa hal ini merupakan fakta-fakta menari jika Anda mengambil jenis bisnis literasi bidang penerbitan.

- 1) Banyak yang bilang bahwa generasi sekarang kurang suka buku Fisik yang menyebabkan industri penerbitan terderupsi.
- 2) Banyak yang tidak tahu jika penerbitan hanya fokus pada buku ajar atau buku teks, padahal buku banyak jenisnya termasuk laporan perusahaan.

- 3) Mendirikan usaha penerbitan sulit birokrasinya untuk sampai dapat mendaftar sebagai penerbit resmi.
- 4) Industri penerbitan memiliki tantangan pada distribusi buku apalagi untuk masuk ke toko buku besar.
- 5) Banyak muncul platform penerbitan digital atau *online* dalam berbagai bentuk karya atau output.
- 6) Saat ini setiap penulis bahkan bisa mengirimkan buku digital ke Online, tetapi memiliki kekurangan validasi penerbitan.

Fakta menarik lain yang diambil dari sebuah data statistik menyebutkan bahwa tingkat pengajuan ISBN per tahunnya mengalami kenaikan yang cukup signifikan, berikut gambarannya:

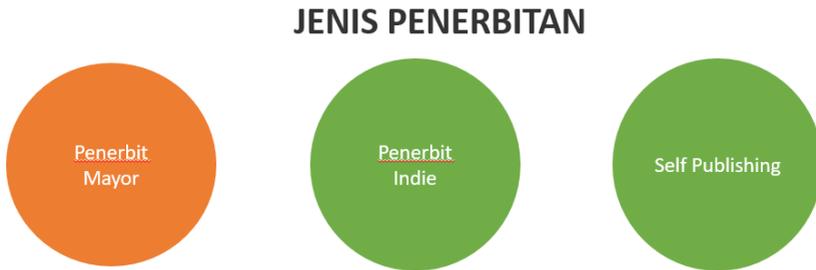


Gambar 4.1 : Grafik pengajuan ISBN

Fakta pada tingkat kemajuan ISBN menjadi tanda bahwa dunia penerbitan belum mati dan bisa terus berkembang, bahkan bisa menjadi banyak peluang dengan terus adaptif terhadap teknologi dan kebutuhan pasar yang semakin unik. Bahkan jenis produk yang dihadirkan saja semakin beragam.

2. Jenis Penerbitan

Sebelum mengetahui tentang peluang jasa literasi bidang pendidikan, Anda dapat memahami terlebih dahulu jenis-jenis penerbitan yang berada di Indonesia. Pada dasarnya penerbitan di Indonesia terbagi menjadi 3, apa saja? Mari kita perhatikan pemaparan berikut.



Gambar 4.2 Jenis- jenis penerbitan

1) **Penerbit mayor**

Penerbit mayor (*major publisher*) adalah perusahaan penerbitan besar yang memiliki sumber daya, jaringan distribusi, dan kapasitas produksi yang luas. Mereka biasanya menerbitkan buku dalam berbagai genre dan memiliki pengaruh besar dalam industri penerbitan. Penerbit mayor sering kali memiliki divisi editorial, pemasaran, dan distribusi yang kuat, sehingga mereka mampu mencapai pasar yang lebih luas dibandingkan penerbit kecil atau independen. Contoh penerbit mayor di industri buku internasional termasuk Penguin Random House, HarperCollins, Simon & Schuster, dan Hachette Book Group. Di Indonesia, beberapa penerbit mayor adalah Gramedia Pustaka Utama, Mizan, dan Elex Media Komputindo. Membangun penerbit mayor memiliki beberapa poin yang perlu diperhatikan dan sesuatu yang tidak mudah untuk memulai mengambil peluang ini,

beberapa hal itu antara lain:

- a. Market luas,
- b. Tingkat kepercayaan tinggi
- c. Membutuhkan modal besar
- d. Bentuk badan usaha biasanya PT
- e. Bisa mengerjakan tender/proyek pengadaan besar

2) Penerbit Indie

Penerbit indie (*indie publisher*) adalah penerbit independen yang beroperasi di luar jaringan penerbit besar. Mereka biasanya lebih kecil dalam hal ukuran, kapasitas produksi, dan jaringan distribusi. Penerbit indie sering kali berfokus pada niche atau genre spesifik dan lebih fleksibel dalam pendekatan mereka terhadap penerbitan buku. Mereka cenderung memberikan perhatian lebih personal kepada penulis dan sering kali terbuka terhadap karya-karya yang mungkin tidak dianggap komersial oleh penerbit mayor

- a. Memiliki *market* cukup luas
- b. Tingkat kepercayaan sedang
- c. Membutuhkan modal besar
- d. Bentuk badan usaha biasanya CV
- e. Bisa mengerjakan tender/proyek pengadaan skala menengah

3) Penerbit Self-Publishing

Penerbit *self-publishing* adalah platform atau layanan yang memungkinkan penulis untuk menerbitkan karya mereka secara independen tanpa melalui penerbit tradisional. Dalam *self-publishing*, penulis memiliki kendali penuh atas seluruh proses penerbitan, mulai dari penulisan, penyuntingan, desain, hingga distribusi dan pemasaran. Ini memberikan penulis fleksibilitas dan kebebasan kreatif yang lebih besar, tetapi juga menuntut mereka untuk mengelola banyak aspek penerbitan sendiri atau dengan bantuan layanan profesional. Beberapa hal yang

berhubungan dengan penerbit jenis ini antara lain:

- a. Memiliki *market* lebih sempit
- b. Tingkat kepercayaan rendah
- c. Modal cukup kecil
- d. Terkadang tidak berbadan hukum
- e. Tidak bisa mengerjakan tender pada perusahaan atau instansi pemerintah

3. Segmen *Market* Penerbitan

Seperti yang telah diuraikan, setiap jenis penerbitan memiliki berbagai macam segmen pasar (*market*), berikut gambaran dari segmen pasar dalam dunia penerbitan.



Gambar 4.2 Market Usaha Bidang Penerbitan

4. Profit Penerbitan

Profitabilitas dalam penerbitan dapat bervariasi tergantung pada berbagai faktor, termasuk jenis karya yang diterbitkan, ukuran pasar target, strategi pemasaran, biaya produksi, dan lain-lain. Namun, di sini

saya akan menyajikan beberapa cara di mana penerbitan dapat menghasilkan keuntungan:

1) Penjualan Langsung

Penerbit dapat menghasilkan keuntungan dari penjualan langsung karya mereka kepada pembaca. Ini dapat dilakukan melalui penjualan buku cetak di toko buku, penjualan *e-book* melalui *platform online*, atau penjualan langganan majalah atau jurnal.

2) Hak Cipta dan Lisensi

Penerbit dapat memperoleh pendapatan tambahan dengan menjual atau mengontrak hak cipta karya mereka ke pihak lain untuk digunakan dalam berbagai format atau media. Ini bisa berupa hak cipta untuk adaptasi film, serial televisi, permainan video, atau edisi bahasa asing.

3) Royalti Penulis

Dalam penerbitan tradisional, penerbit membayar royalti kepada penulis berdasarkan penjualan buku mereka. Penerbit mendapatkan bagian dari pendapatan penjualan, sementara sisanya diberikan kepada penulis sebagai royalti. Ini merupakan sumber pendapatan utama bagi banyak penerbit.

4) Iklan dan *Sponsorship*

Penerbitan majalah atau situs web dapat menghasilkan pendapatan dari iklan dan *sponsorship*. Pihak-pihak yang tertarik dapat membayar untuk menampilkan iklan mereka di dalam publikasi tersebut, atau untuk mensponsori konten tertentu yang relevan dengan merek mereka.

5) Penerbitan Jasa

Selain menerbitkan karya-karya sendiri, penerbit juga dapat

menawarkan layanan penerbitan kepada klien lain. Ini bisa mencakup layanan penyuntingan, desain layout, percetakan, dan distribusi untuk karya-karya yang diterbitkan secara mandiri oleh penulis atau perusahaan lain.

6) Penjualan Hak Cetak

Penerbit dapat memperoleh pendapatan tambahan dengan menjual hak cetak buku-buku mereka kepada penerbit asing atau penerbit lain yang ingin menerbitkan edisi cetak di wilayah geografis yang berbeda.

7) Penjualan Buku di Pameran Buku dan Acara

Penerbit dapat memanfaatkan pameran buku dan acara terkait industri untuk mempromosikan dan menjual karya-karya mereka secara langsung kepada pembaca dan profesional industri.

8) Keanggotaan dan Berlangganan

Penerbit dapat menghasilkan pendapatan dari model bisnis keanggotaan atau berlangganan, di mana pembaca membayar biaya langganan untuk mendapatkan akses ke konten eksklusif atau keuntungan lainnya, seperti diskon pada buku atau acara khusus.

Profitabilitas dalam penerbitan bisa menjadi tantangan, terutama di tengah persaingan yang ketat dan perubahan dalam preferensi pembaca dan pasar. Namun, dengan strategi pemasaran yang tepat, manajemen biaya yang efisien, dan inovasi dalam pendekatan bisnis, banyak penerbit berhasil menghasilkan keuntungan yang stabil dan berkembang dari karya-karya mereka.

5. Peluang Usaha Jasa Literasi Bidang Penerbitan

Telah dikemukakan sebelumnya bahwa entitas peluang usaha jasa

literasi dari berbagai subjek, adapun berikut ini beberapa peluang usaha jasa literasi di bidang penerbitan

1) **Penerbitan buku reguler**

Menerbitkan buku reguler dengan mekanisme melakukan pencarian naskah atau penerimaan naskah yang berkualitas, selanjutnya dicetak dan diterbitkan. Profit yang didapatkan dari hasil penjualan setelah dipotong royalti untuk penulis, kecuali beli putus.

2) **Penerbitan dokumen perusahaan**

Menerbitkan dokumen-dokumen perusahaan seperti majalah perusahaan, laporan untuk pemegang saham. Biasanya dilakukan dalam bentuk tender atau proyek. Model ini bisa per buku atau dalam rentang waktu tertentu.

3) **Konversi kti menjadi buku dan terbit**

Mengonversi Karya Tulis Ilmiah seperti Jurnal, Tesis, Skripsi dan disertasi menjadi buku dan kemudian diterbitkan. Profit yang diambil bisa dari penjualan hasil.

4) **Menerbitkan buku digital**

Menerbitkan buku dalam bentuk digital di platform yang ada seperti Google Playbook, Apple Book, Amazon dan yang lainnya. Buku digital bisa dari buku fisik yang digitalkan atau murni eBook.

6. Mencari Naskah Potensial

Sebagai penerbit, menemukan naskah yang potensial adalah kunci awal suksesnya penjualan sebuah buku, baik digital maupun buku fisik. Mencari naskah bisa dilakukan dengan 2 cara yaitu secara aktif mencari

dan kedua pasif. Aktif bisa dilakukan dengan mengadakan pelatihan atau workshop kepenulisan bagi calon-calon penulis dan saat itulah naskah mulai dilihat potensinya, pasif artinya menunggu siapa pun penulis yang mengirimkan naskah, langkah ini bisa dilakukan secara bersamaan.

Dalam mencari naskah, penerbit harus bisa mendefinisikan dan mencari naskah potensial. Untuk memudahkan para penulis mengirimkan naskah kepada kita sebagai penerbit, sebaiknya buatlah *guideline* proposal atau akan lebih mudah dengan langsung membuat template proposalnya. biasanya penulis akan mengirimkan proposal yang menggambarkan:

- a. Judul Buku
- b. Ringkasan Buku
- c. Kemungkinan jumlah halaman
- d. Kemungkinan jenis kertas atau desain yang dipakai
- e. Target Market
- f. Keunikan dan nilai jual buku
- g. Rencana Harga

7. Latihan

Setelah mempelajari bahasan di atas, Diskusikan dan mencari citra penerbit yang baik seperti apa lalu kumpulkan di laman padlet yang disampaikan oleh dosen.

8. Rangkuman

Dalam dunia literasi bidang penerbitan memiliki peluang yang masih *exist* hingga sekarang. Hal ini disebabkan karena permintaan pasar masih meningkat, dan jenis penerbitan yang beragam. 3 Jenis penerbitan yang berlaku di Indonesia saat ini ada penerbit mayor dan minor yang terbagi menjadi dua yaitu penerbit *indie* dan *selfpublishing*. Profit didapat

sesuai target *market* yang dipilih semakin cerdas menentukan target pasar semakin terampil menemukan kesepakatan royalti semakin besar pula peluang mendapat keuntungan besar. Penutup

9. Evaluasi

Pilihlah jawaban yang paling tepat!

- 1) Apa saja jenis penerbitan yang populer di Indonesia
 - a. Minor, mayor, senior
 - b. Minor, Indie, *selfpublishing*
 - c. *Selfpublishing*, indie, mayor
 - d. Mayor, minor, indide
- 2) Berikut ini jenis target market dari usaha literasi penerbitan, *kecuali* ...
 - a. individu
 - b. komunitas
 - c. perusahaan
 - d. agregator
- 3) Siapa yang mengawali komunitas IKAPI (Ikatan Penerbitan Indonesia) di awal masa 1950
 - a. Sutan Syah Alisyahbana
 - b. Ajip Rosididi
 - c. Chairul Tanjung
 - d. Chairul Anwar

10. Kunci Jawaban

- 1) C
- 2) D
- 3) B

11. Tindak Lanjut

Silakan mencari contoh-contoh dari masing-masing penerbit di

media sosial ataupun website. Sebutkan username atau alamat webnya! Lakukan analisa singkat terhadap bisnis atau usaha literasi bidang penerbitan yang ditemukan, membuat catatan atau coretan sederhana akan membuat Anda mudah untuk menemukan ide-ide jasa literasi lainnya khususnya dalam bidang penerbitan.

Bab 5

Peluang Usaha Pengelola Jasa Literasi Bidang Manajemen Media



A. Pendahuluan

1. Deskripsi Singkat

Manajemen media, mengurus media datangkan dana. Peluang usaha sebagai Pengelola Jasa Literasi di bidang manajemen media melibatkan menyediakan layanan untuk mengelola dan memanfaatkan media secara efektif dalam rangka mendukung tujuan komunikasi dan pemasaran klien. Ini mencakup berbagai kegiatan seperti perencanaan strategis media, pengelolaan konten, analisis kinerja media, dan interaksi dengan *audiens* melalui berbagai platform media sosial dan digital. Dengan keahlian dalam literasi media, Pengelola Jasa Literasi dapat membantu klien untuk membangun dan memelihara kehadiran yang kuat dan positif di media, meningkatkan visibilitas merek, serta memperluas jangkauan dan keterlibatan dengan *audiens* target mereka.

Selain pengelolaan media secara konten, pengelolaan media juga meliputi bagaimana media itu bisa tumbuh dan berkembang dan memiliki dampak yang signifikan bagi pemilik media itu sendiri, baik pengelolaan media secara personal maupun alih daya. Menurut Hollifield, Wicks, Sylvie, dan Lacy (2015), pengelolaan media yang efektif memerlukan kombinasi antara perencanaan strategis, produksi konten berkualitas, pemanfaatan teknologi, serta keterlibatan aktif dengan *audiens*. Mereka menekankan pentingnya analisis dan evaluasi terus-menerus untuk mengukur kinerja dan menyesuaikan strategi agar tetap relevan dalam industri yang dinamis. Berikut hal-hal yang dapat menambah pengetahuan tentang peluang menjadi seorang pengelola jasa literasi di bidang manajemen media.

- a. Fakta Dunia Media
- b. Jenis Media
- c. Peran Pengelola Media dan *Revenue*
- d. Peluang Bisnis Pengelola Media

2. Kompetensi Dasar

Setelah mempelajari bagian ini, mahasiswa diharapkan dapat menganalisis hal-hal yang harus diperhatikan dalam membangun usaha jasa literasi bidang manajemen media, melihat peluang pengelolaan media yang lebih luas lagi dan memiliki ide-ide brilian lagi dalam peluang usaha pengelolaan media.

3. Indikator

Indikator tercapainya kompetensi ditandai dengan mahasiswa mampu memenuhi kompetensi seperti:

- a. menjelaskan fakta-fakta peluang dunia literasi bidang manajemen media baik cetak maupun digital;
- b. memaparkan deskripsi jasa manajemen media;
- c. menuliskan contoh jasa manajemen media;
- d. menguraikan tantangan usaha jasa manajemen media.

4. Tujuan Pembelajaran

Pembelajaran pada bab ini bertujuan untuk membekali mahasiswa mengenai hal-hal yang harus diperhatikan dalam mengetahui, memaparkan, memberikan contoh, serta membangun peluang usaha jasa manajemen media secara optimal.

B. Penyajian Isi

1. Fakta Dunia Media

Agar pemahaman tentang dunia media berjalan secara optimal, terdapat beberapa fakta terkait dunia media saat ini adalah:

- 1) Media saat ini menjadi corong utama untuk mengabarkan hal apa pun tentang aktivitas organisasi atau kelompok.
- 2) Media cetak makin lama makin terderupsi dengan kehadiran media digital atau media *Online*.

- 3) Banyak perusahaan yang membutuhkan media publikasi tetapi tidak memiliki kemampuan mengelola media dan tidak memiliki tim untuk memulai melakukan pengelolaan media internal perusahaan.
- 4) Media memiliki jenis yang makin beragam khususnya yang bersifat digital, terutama pada model *delivery* dari konten medianya.
- 5) Media terkadang menjadi kambing hitam dalam politik dan Informasi *hoax* (berita palsu atau bohong). Masalah disinformasi dan penyebaran berita palsu (*fake news*) menjadi tantangan besar, terutama di platform digital. Hal ini memengaruhi kepercayaan publik terhadap media dan memicu perdebatan tentang regulasi konten online
- 6) Semakin mudah orang membuat media, banyak media yang tidak terpercayai hadir di masyarakat.
- 7) Pertumbuhan media digital yang telah melampaui media tradisional dalam hal audiens dan pendapatan. Platform online seperti media sosial, situs berita digital, dan layanan streaming video telah menjadi sumber utama informasi dan hiburan.
- 8) Peran media sosial seperti Facebook, Twitter, Instagram, dan TikTok telah menjadi alat utama untuk distribusi berita dan konten. Mereka juga menjadi platform penting untuk pemasaran dan interaksi dengan audiens, namun juga menghadapi tantangan terkait disinformasi dan privasi.
- 9) Banyak perusahaan media besar telah melakukan konsolidasi, baik melalui merger atau akuisisi, untuk memperkuat posisi mereka di pasar. Ini menciptakan konglomerat media yang memiliki berbagai saluran distribusi, dari televisi hingga digital.

- 10) Meningkatnya konsumsi konten video terutama melalui platform seperti YouTube, Netflix, dan TikTok, terus mengalami peningkatan popularitas. Penggunaan video sebagai alat komunikasi dan pemasaran menjadi semakin dominan.
- 11) Banyak perusahaan media atau perusahaan yang fokus pada penyajian berita kini mengadopsi model langganan berbayar atau paywall untuk mendanai operasi mereka, terutama dengan menurunnya pendapatan dari iklan tradisional.
- 12) Kecerdasan buatan (AI) dan otomatisasi semakin banyak digunakan dalam produksi media, mulai dari penulisan berita hingga penyuntingan video. Ini mengubah cara konten dibuat dan didistribusikan.
- 13) Krisis kepercayaan terhadap media semakin mendalam, terutama terkait bias, disinformasi, dan ketidaktransparanan. Ini menuntut media untuk lebih transparan dan bertanggung jawab dalam pelaporan mereka.
- 14) Kreator konten independen yang beroperasi di platform seperti YouTube, Twitch, dan podcasting telah menjadi kekuatan besar dalam industri media, sering kali mampu menghasilkan pendapatan yang signifikan dan membangun basis penggemar yang setia.
- 15) Regulasi dan kebijakan baru di berbagai negara, ada upaya untuk mengatur lebih ketat perusahaan teknologi besar dan platform media sosial terkait konten yang mereka distribusikan. Ini termasuk undang-undang tentang perlindungan data, moderasi konten, dan transparansi algoritma.

Jika dilihat dari jenis media cetak maupun digital, beberapa fakta yang terjadi saat ini antara lain:

2. Fakta Media Cetak

1) **Penurunan Popularitas**

Media cetak mengalami penurunan pembaca dan pendapatan iklan dalam beberapa dekade terakhir. Banyak surat kabar dan majalah mengalami penurunan sirkulasi yang signifikan.

2) **Biaya Produksi**

Produksi dan distribusi media cetak memerlukan biaya yang cukup besar dibandingkan dengan media digital. Biaya kertas, tinta, dan distribusi menjadi faktor yang menekan industri ini.

3) **Keberlanjutan**

Beberapa media cetak masih bertahan dengan mengandalkan pembaca setia dan segmen pasar tertentu, seperti majalah spesialis dan surat kabar lokal.

4) **Integritas dan Kredibilitas**

Media cetak sering kali dianggap lebih kredibel karena proses editorial yang ketat dan lebih lama dibandingkan dengan media digital.

5) **Perpindahan ke Digital**

Banyak media cetak yang telah beralih atau menambah platform digital untuk menjangkau audiens yang lebih luas dan mengimbangi penurunan pendapatan dari media cetak tradisional.

3. Fakta Media Digital

1) **Pertumbuhan Pesat**

Media digital terus berkembang dengan pesat, dengan peningkatan jumlah pengguna internet dan penggunaan perangkat mobile yang signifikan.

2) **Aksesibilitas**

Media digital lebih mudah diakses oleh masyarakat luas. Informasi dapat diakses kapan saja dan di mana saja dengan perangkat yang terhubung ke internet.

3) **Interaktivitas**

Media digital memungkinkan interaksi yang lebih besar antara penerbit dan audiens melalui komentar, media sosial, dan fitur interaktif lainnya.

4) **Biaya Rendah**

Pembuatan dan distribusi konten digital biasanya lebih murah dibandingkan dengan media cetak. Ini membuat banyak penerbit memilih platform digital untuk menghemat biaya.

5) **Pendapatan dari Iklan Digital**

Pendapatan dari iklan digital terus meningkat, meskipun persaingan ketat. Penggunaan teknologi seperti *programmatic advertising* dan data *analytics* memungkinkan penargetan iklan yang lebih efektif.

6) **Ancaman Berita Palsu**

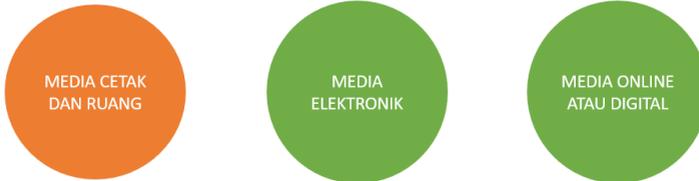
Salah satu tantangan utama media digital adalah penyebaran berita palsu (*hoaks*) dan informasi yang tidak diverifikasi, yang dapat merusak kredibilitas media secara keseluruhan.

7) **Analitik dan Data**

Media digital menyediakan data analitik yang kaya tentang perilaku pembaca, yang memungkinkan penerbit untuk memahami *audiens* mereka dengan lebih baik dan menyesuaikan konten sesuai kebutuhan.

4. Jenis Media

Pada dasarnya jenis media saat ini terdiri dari 3 jenis besar yaitu



Akan tetapi, jenis-jenis media yang umumnya dikenal meliputi:

1) Media Cetak

Meliputi koran, majalah, buku, brosur, pamflet, dan publikasi lainnya yang dicetak dan didistribusikan kepada pembaca. Media cetak sering kali memiliki jangkauan lokal, regional, atau nasional.

2) Media Elektronik

Terdiri dari televisi, radio, dan film. Media elektronik menyampaikan konten secara audiovisual dan bisa mencakup siaran langsung, program-program rekaman, dan konten *on-demand*.

3) Media Digital

Meliputi situs web, blog, media sosial, aplikasi berita, podcast, dan *platform streaming*. Media digital menggunakan teknologi digital untuk menyampaikan konten kepada pengguna, sering kali dengan kecepatan instan dan akses yang luas.

4) Media Sosial

Platform-platform seperti Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn, dan TikTok di mana pengguna dapat berinteraksi, berbagi konten, dan terlibat dengan komunitas online.

5) Media Tradisional

Ini mencakup media cetak, televisi, dan radio yang telah lama ada dan masih digunakan secara luas di masyarakat.

6) Media Alternatif

Media yang biasanya independen dari perusahaan-perusahaan media besar dan seringkali fokus pada sudut pandang alternatif atau topik yang kurang tercakup oleh media utama.

7) Media Komunitas

Media yang beroperasi di tingkat lokal atau komunitas tertentu dan bertujuan untuk melayani kebutuhan dan minat unik dari populasi tersebut.

8) Media Berita

Platform yang khusus menyediakan informasi berita, baik dalam format cetak, elektronik, atau digital.

9) Media Hiburan

Termasuk televisi, film, dan media digital yang disajikan untuk hiburan dan rekreasi, seperti musik, video game, dan acara televisi.

10) Media Partisipatif

Platform-platform yang memungkinkan pengguna untuk berpartisipasi secara aktif dalam pembuatan, kurasi, atau berbagi konten, seperti wiki, forum online, dan situs web yang dihasilkan oleh pengguna.

5. Peran Pengelola Media dan *Revenue*

Seperti yang telah diuraikan, pada bagian ini akan digambarkan peran pengelola media dan profit atau pendapatan dari jenis usaha jasa manajemen media. Berikut gambaran lengkap.



Memiliki usaha atau bisnis dalam bidang media, mengelola dan melaksanakan operasional media milik sendiri



Tidak memiliki media sendiri tetapi membantu operasional media milik pihak lain untuk menunjang bisnis atau goal dari instansi itu

Gambar 5.1 Pengelola Manajemen Media

Berdasarkan gambar tersebut, manajemen media juga dapat menghasilkan profit atau keuntungan yang menjanjikan yang terbagi menjadi 2, di antaranya.

1) Media Milik Sendiri

Media milik sendiri artinya kita mengelola media yang benar-benar dibangun sendiri dalam bentuk dan platform apa pun, konten, operasional dan segala biaya serta profit yang terkandung di dalamnya benar-benar milik sendiri baik secara perseorangan atau berbadan hukum. Beberapa sumber pendapatan (*revenue stream*) yang bisa didapatkan antara lain:

- a. Iklan Langsung di Media
- b. Konten Advertorial
- c. *Ads Network*
- d. Iklan Baris
- e. Liputan Kegiatan / Dokumentasi
- f. Guestpost (online)
- g. Endorsement
- h. Subscriber atau konten berlangganan
- i. Sumber pendapatan lainnya

2) **Media Milik Pihak Orang Lain**

Media milik orang lain yaitu media yang dimiliki oleh pihak lain tetapi pengelolaannya dilakukan oleh vendor, yaitu kita. Pengelolaan yang dilakukan baik secara penuh, artinya pemilik media menyerahkan semua urusan, ada pengelolaan sebagian yang dilakukan sesuai dengan kesepakatan. Pembayaran dari kontrak yang disepakati untuk pengelolaan media yang bisa didasarkan pada:

- 1) Kontrak khusus berdasarkan waktu
- 2) Kontrak khusus berdasarkan item konten yang terpublikasi
- 3) Kontrak dengan item kesepakatan lainnya

6. **Peluang Usaha Bisnis Manajemen Media**

Telah dikemukakan sebelumnya bahwa entitas peluang usaha jasa literasi dari berbagai subjek, adapun berikut ini beberapa peluang usaha jasa literasi di bidang manajemen media, berikut inspirasi yang bisa Anda dapatkan dari jenis usaha ini.

1) **Membuat media lokal**

Membuat media lokal berbasis online, biasanya dimulai dengan badan usaha berbentuk CV atau PT. Namun demikian bisa juga berupa blog pribadi sebagai media personal. Profit utama dari media ini adalah iklan serta advertorial dan yang lainnya.

2) **Jasa kelola media internal instansi**

Mengelola media internal milik perusahaan baik dalam bentuk cetak maupun online. Biasanya banyak perusahaan atau instansi pemerintah yang melakukan *outsourcing* atau alih daya untuk mengelola website dan media internal seperti majalah dan media rilis.

3) **Jasa kelola sosial media**

Jasa Kelola sosial media menjadi trend baru karena perusahaan/instansi tidak punya resource untuk pengelolaan media sosial mulai dari konten, strategi hingga *customer handling*.

4) **Jasa *endorsement social media***

Kita bisa membuat sosial media sendiri dan membesarkan media itu, kemudian kita bisa membuat paket advertorial, endorsemen dan yang lainnya.

7. **Latihan**

Setelah mempelajari bahasan di atas, kerjakanlah latihan berikut!

- a. Silakan lakukan penelusuran jenis KOL/ Manajemen yang menangani manajemen media, dan berikan tanggapan Anda.
- b. Berikan contoh-contoh publik figur yang sukses melakukan manajemen media khususnya yang layanan *endorsementnya* cukup banyak.

8. **Rangkuman**

Untuk menjadi seorang wirausaha literasi bidang manajemen media seseorang harus mampu terampil dan adaptif dalam perkembangan media yang sedang tren saat ini. Hal ini ditandai dengan memiliki analisis yang berbeda dari setiap jenis media yang ada saat ini. Media pada umumnya terbagi menjadi tiga yaitu cetak, elektronik, dan digital. Setiap jenis media memiliki kesempatan peluang menarik untuk melihat dari sudut pandang seorang pengelola atau wirausaha, salah satunya menjadi pengelola manajemen media.

C. Penutup

1. Evaluasi

Pilihlah jawaban yang paling tepat!

- 4) Berikut jenis media yang terjadi saat ini
 - a. Kontinuitas, obligalitas, faktual
 - b. Kol manajemen, endorsement
 - c. Objektif dan adil
 - d. Cetak, elektronik, dan digital
- 5) Ada dua jenis peran pengelola media di antaranya ...
 - a. Jurnalistik senior dan junior
 - b. Wartawan utama dan wartawan sampingan
 - c. Pemilik media sendiri dan pengelola media milik orang lain
 - d. Media pemerintah dan media swasta
- 6) Berikut ini peluang bisnis manajemen media
 - a. Membuat media lokal
 - b. Membuat resep otentik
 - c. Membuat kamar dagang industri percetakan
 - d. Membuat *buzzer*

2. Kunci Jawaban

- 4) D
- 5) C
- 6) A

3. Tindak Lanjut

Duduklah berkelompok dengan tiga atau empat orang rekan Anda kemudian diskusikan mengenai rencana penyusunan manajemen media pada ranah Prodi Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia!

Bab 6

Peluang Usaha Pengelola Jasa Literasi Bidang *Layout dan Design*



A. Pendahuluan

1. Deskripsi Singkat

Peluang usaha sebagai Pengelola Jasa Literasi di bidang layout dan desain melibatkan menyediakan layanan untuk merancang tata letak visual dan desain grafis untuk berbagai jenis materi, termasuk buku, majalah, brosur, situs web, dan publikasi lainnya. Ini mencakup pemilihan jenis huruf, penyusunan elemen-elemen visual, penyesuaian warna, dan pengaturan ruang untuk menciptakan presentasi yang menarik dan mudah dibaca.

Lubis (2017) menjelaskan pentingnya desain tata letak dalam industri kreatif, termasuk bagaimana tata letak yang baik dapat memengaruhi efektivitas komunikasi visual dan meningkatkan daya tarik sebuah publikasi. Penulis juga membahas berbagai teknik dan strategi dalam menciptakan tata letak yang estetik dan fungsional, menjadikannya referensi penting bagi siapa saja yang tertarik dalam bisnis jasa layouting. Bisnis jasa layouting adalah layanan yang menyediakan desain tata letak untuk berbagai jenis publikasi, seperti buku, majalah, brosur, dan materi pemasaran digital. Jasa ini sangat penting untuk memastikan tampilan visual yang menarik dan profesional, serta untuk memfasilitasi penyampaian pesan secara efektif kepada audiens. Desainer layout bertanggung jawab untuk mengatur elemen visual seperti teks, gambar, dan grafis dengan cara yang estetik dan mudah dibaca.

Bisnis layouting saat ini lebih dominan dengan penggunaan alat berbasis digital, oleh karenanya peluang usaha literasi pada bidang layouting tidak terbatas pada layout buku, tetapi lebih luas lagi pada material-material digital yang lebih adaptif dengan perkembangan teknologi saat ini.

Dengan keahlian dalam literasi visual dan pemahaman tentang prinsip-prinsip desain, Pengelola Jasa Literasi dapat membantu klien mereka untuk memperkuat pesan mereka, menarik perhatian pembaca, dan meningkatkan dampak komunikasi dari karya-karya mereka. Untuk itulah, dalam bagian ini akan diuraikan hal-hal yang harus diperhatikan tersebut. Berikut ini topik utamanya.

- a. Fakta dan Data Dunia Visual dan design
- b. Strategi Jasa layouting dan desain
- c. Model Promosi Jasa
- d. Peluang Bisnis Pengelola Jasa Layout dan Design

2. Kompetensi Dasar

Setelah mempelajari bagian ini, mahasiswa diharapkan dapat mahasiswa diharapkan dapat menganalisis hal-hal yang harus diperhatikan dalam membangun usaha jasa literasi bidang jasa layout dan design serta menemukan ide-ide unik lainnya dalam bidang jasa layout yang mungkin bisa dikombinasikan dengan berbagai strategi yang lebih kekinian.

3. Indikator

Pencapaian kompetensi ditandai dengan ciri mahasiswa mampu:

- a. Menjelaskan fakta-fakta peluang dunia literasi bidang jasa layout dan design;
- b. Memaparkan deskripsi jasa jasa layout dan design.
- c. Menuliskan contoh jasa jasa layout dan design.;
- d. Menguraikan tantangan usaha jasa jasa layout dan design.

4. Tujuan Pembelajaran

Pembelajaran pada bab ini bertujuan untuk membekali mahasiswa mengenai hal-hal yang harus diperhatikan dalam mengetahui, memaparkan, memberikan contoh, serta membangun peluang usaha jasa layout dan design secara optimal.

B. Penyajian Isi

1. Fakta Dunia Visual (Layout dan Design)

Beberapa fakta menarik terkait dunia visual, khususnya dalam konteks layout dan desain, adalah sebagai berikut.

- 1) Layout dan design dokumen dan media cetak belum sepenuhnya ideal khususnya di instansi dan perusahaan
- 2) Design promosi dan Informasi belum dimaksimalkan dengan sentuhan Bahasa dan komunikasi yang baik.
- 3) Banyak tools Digital yang memudahkan orang untuk layouting dan melakukan design.
- 4) Masih jarang orang atau SDM dedicated untuk memproduksi design dan layout dokumen.
- 5) Layout dan Design hampir dibutuhkan oleh banyak entitas bisnis, Pendidikan dan bahkan personal.
- 6) Layout dan desain berfungsi sebagai alat utama dalam komunikasi visual. Tata letak yang efektif membantu menyampaikan pesan secara jelas dan menarik, memandu mata pembaca, dan menciptakan hirarki informasi yang logis.
- 7) Dengan meningkatnya konsumsi konten di perangkat mobile, desain responsif menjadi sangat penting. Layout dan desain harus fleksibel dan mampu menyesuaikan diri dengan berbagai ukuran layar, memastikan pengalaman pengguna yang konsisten di berbagai perangkat.
- 8) Tipografi bukan hanya tentang pemilihan font, tetapi juga tentang bagaimana teks ditempatkan dan diatur dalam layout. Tipografi yang baik dapat meningkatkan keterbacaan, menekankan pesan, dan berkontribusi pada keseluruhan estetika desain.

- 9) Tren terkini menunjukkan peningkatan penggunaan data dalam desain, di mana keputusan terkait tata letak sering kali didasarkan pada analisis perilaku pengguna dan tren konsumsi konten. Ini memastikan bahwa desain tidak hanya estetis, tetapi juga efektif dalam mencapai tujuan komunikasi.
- 10) Desain minimalis, yang menekankan pada kesederhanaan dan fungsionalitas, tetap menjadi tren populer dalam layout dan desain. Fokus pada ruang kosong, tipografi bersih, dan elemen visual minimalis membantu menciptakan desain yang modern dan mudah dinavigasi.
- 11) Desain minimalis, yang menekankan pada kesederhanaan dan fungsionalitas, tetap menjadi tren populer dalam layout dan desain. Fokus pada ruang kosong, tipografi bersih, dan elemen visual minimalis membantu menciptakan desain yang modern dan mudah dinavigasi.
- 12) Desain tata letak sering kali melibatkan kolaborasi antara berbagai disiplin ilmu, termasuk ilustrasi, fotografi, dan copywriting. Kerja sama ini memastikan bahwa semua elemen dalam desain saling mendukung dan menghasilkan produk akhir yang harmonis.
- 13) Dalam dunia digital, layout dan desain yang baik harus mempertimbangkan pengalaman pengguna (UX). Tata letak yang intuitif dan mudah digunakan sangat penting dalam desain web dan aplikasi, di mana pengguna diharapkan dapat dengan mudah menemukan informasi yang mereka butuhkan.
- 14) Desainer harus memahami masalah hak cipta dan lisensi, terutama saat menggunakan gambar, font, atau elemen desain lainnya yang tidak mereka buat sendiri. Ini penting untuk menghindari pelanggaran hukum dan memastikan bahwa karya mereka dapat digunakan secara sah.

2. Strategi Jasa Layout dan Design

Dalam menambah *value added* (nilai tambah) pada design dan layout akan membuat nilai lebih pada layanan dan jasa, berikut gambaran tentang strategi jasa yang dapat digunakan.



Gambar 6.1: Strategi Jasa Layouting dan Desain

3. Model Promosi Jasa



Gambar 6.2: Model Promosi Jasa Layouting

Model promosi jasa adalah strategi atau pendekatan yang digunakan oleh penyedia jasa untuk mempromosikan layanan mereka kepada target pasar. Beberapa model promosi jasa yang umum digunakan meliputi membuat entitas sendiri, bergabung ke *marketplace* dan

menerima *outsource* dari penerbit atau percetakan. Berikut ini uraiannya.

1) Membuat Entitas Sendiri

- a. Memiliki Landingpage sendiri
- b. Berbadan Hukum/Pribadi
- c. Promosi di Sosmed / Website / Offline
- d. Mencari client dan pelanggan sendiri secara organic / iklan

2) Gabung di *Marketplace*

- a. Bergabung ke Freelancer / Fastwork dan sejenisnya
- b. Bersaing langsung dengan profesi / jasa sejenis
- c. Untungnya marketnya lebih jelas walau tingkat kompetisi tinggi

3) Outsource dari Penerbit atau Percetakan

- a. Kerjasama dengan Lembaga penerbitan atau percetakan
- b. Tidak harus mencari client sendiri tetapi client dikirimkan oleh mitra
- c. Harus komitmen dengan mitra

4. Peluang Bisnis Jasa Layout dan Design

Telah dikemukakan sebelumnya bahwa entitas peluang usaha jasa literasi dari berbagai subjek, adapun berikut ini beberapa peluang usaha jasa literasi di bidang jasa layout dan design, berikut inspirasi yang bisa Anda dapatkan dari jenis usaha ini.

1) Layout buku dan cover

Membuat cover buku dan layout buku itu sendiri, buku tidak terbatas teks tetapi bisa ke laporan, dokumentasi, manual book dan sejenisnya.

2) Layout flyer acara

Membuat flyer untuk acara, event dan kegiatan baik dalam bentuk digital (bahan sosmed) atau flyer cetak.

3) Layout design material kampanye

Membuat flyer untuk kegiatan material kampanye seperti

baligo, flyer, kalender dan yang lainnya baik untuk partai politik, calon legislative dan calon politik lainnya.

4) **Layout design material promosi**

Membuat material promosi untuk produk dan layanan baik untuk bisnis maupun non bisnis. Material promo bisa untuk digital atau online maupun offline.

Setiap peluang bisnis selalu menawarkan sebuah tantangan, berikut tantangan dari pemilihan jenis bisnis jasa layout dan desain:

1. Menyakinkan user atau masyarakat bahwa design dan layouting itu penting
2. Persaingan dengan SDM jurusan Design Komunikasi Visual atau yang bisa design.
3. Banyak tools yang secara gratis dan mudah digunakan seperti Canva dan yang lainnya.
4. Mencari nilai lebih supaya “tidak hanya design”
5. Menjaga konsistensi pelanggan menggunakan jasa kita
6. Bersaing dengan pelanggan yang menggunakan tools berbasis Artificial Inteligent atau kecerdasan buatan.

5. **Rangkuman**

Pengelola jasa literasi bidang layout an design merupakan salah satu jenis usaha yang dapat Anda coba sebagai pemula, dengan bantuan tools yang banyak memungkinkan Anda untuk dapat bekerja dimana saja dan kapan saja. Untuk menghadapi berbagai jenis klien dan tantangan dibutuhkan sebuah strategi jasa yang bisa dilakukan salah satunya dengan memberdayakan diri untuk belajar ilmu baru seperti *copywriting* dan digital *marketing*. Selain itu, sebagai wirausaha literasi Anda perlu menemukan model yang promosi yang tepat agar dapat bersaing di lapangan bersama para profesional lainnya.

C. Penutup

1. Evaluasi

Pilihlah jawaban yang paling tepat!

- 7) Strategi jasa layout terdapat berapa cara....
- 1
 - 2
 - 3
 - 4
- 8) Model promosi jasa agar bisa bertahan dan bersaing di dunia industri dapat dilakukan dengan berbagai cara yaitu
- Entitas bisnis sendiri
 - Gabung di Marketplace
 - Outsource
 - Semua jawaban benar
- 9) Berikut ini kegiatan yang harus dilakukan dalam tahap persiapan membuat entitas sendiri, *kecuali*
- Memiliki Landingpage sendiri
 - Mencari client dan pelanggan sendiri secara organic / iklan
 - Mengumpulkan informasi yang diperlukan
 - Berbadan Hukum/Pribadi

2. Kunci Jawaban

- 7) D
8) D
9) C

3. Tindak Lanjut

Buatlah salah satu Layout sederhana untuk buku berjudul Pengelola Jasa Literasi!

Bab 7

Peluang Usaha Pengelola Jasa Literasi Bidang Digital Product



A. Pendahuluan

1. Deskripsi Singkat

Digital produk, buatnya sekali untungya berkali-kali. Sebuah kalimat yang menggambarkan betapa peluang jasa literasi bidang digital produk menjadi sebuah bisnis menjanjikan saat ini. Peluang usaha sebagai Pengelola Jasa Literasi di bidang produk digital melibatkan pengembangan, pemasaran, dan penjualan produk-produk digital yang berfokus pada literasi, seperti e-book, kursus online, webinar, aplikasi pendidikan, dan lain sebagainya. Ini melibatkan pemahaman yang mendalam tentang kebutuhan dan minat pasar dalam hal literasi, serta kemampuan untuk menciptakan konten yang menarik dan bermanfaat. Dengan memanfaatkan teknologi digital, Pengelola Jasa Literasi dapat menciptakan produk-produk yang dapat diakses secara luas oleh audiens online, memperluas jangkauan pemasaran, dan meningkatkan pengaruh mereka dalam mempromosikan literasi dan pendidikan. Untuk itulah, dalam bagian ini akan diuraikan hal-hal yang harus diperhatikan tersebut. Berikut ini topik utamanya.

- a. Mengetahui Produk Digital Literasi
- b. Fakta dan Data Produk Digital
- c. Model Bisnis Produk Digital
- d. Peluang Usaha Jasa Literasi Bidang Digital Produk

2. Kompetensi Dasar

Setelah mempelajari bagian ini, mahasiswa diharapkan dapat mahasiswa diharapkan dapat menganalisis hal-hal yang harus diperhatikan dalam membangun usaha jasa literasi bidang produk digital.

3. Indikator

Pencapaian kompetensi ditandai dengan empat ciri, yakni mahasiswa mampu:

- a. menjelaskan fakta-fakta peluang dunia literasi bidang jasa produk digital;
- b. memaparkan deskripsi jasa produk digital;
- c. menuliskan contoh jasa produk digital;
- d. menguraikan tantangan usaha produk digital;

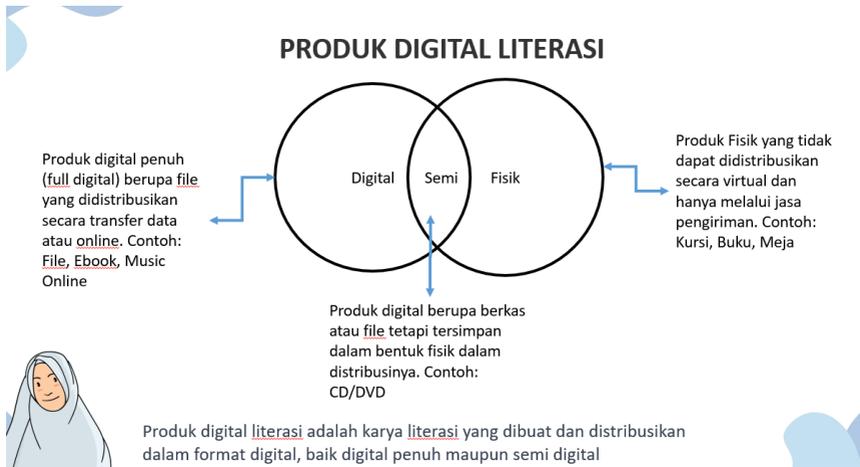
4. Tujuan Pembelajaran

Pembelajaran pada bab ini bertujuan untuk membekali mahasiswa mengenai hal-hal yang harus diperhatikan dalam mengetahui, memaparkan, memberikan contoh, serta membangun peluang usaha jasa produk digital secara optimal.

B. Penyajian Isi

1. Pengenalan Produk Digital

Agar pemahaman terhadap produk digital berjalan secara optimal, terdapat beberapa prinsip dasar yang harus diperhatikan dalam merancang dan melaksanakan bisnis tersebut. Perhatikan gambar berikut.



Gambar 7.1 : Memahami Produk Digital

2. Fakta dan Data Produk Digital

Beberapa fakta menarik terkait dunia visual, khususnya dalam konteks produk digital, adalah sebagai berikut

- 1) Disrupsi produk fisik oleh produk digital semakin menjadi seperti kehadiran eBook, MP3, Video Streaming, Tools Digital.
- 2) Penjualan produk digital sangat mudah untuk distribusinya, hanya memerlukan koneksi internet.
- 3) Produk digital dalam bentuk software adalah produk digital yang paling sering dibajak (Operating System khususnya).
- 4) Produk digital biasanya dibuat sekali, tetapi bisa dijual berkali kali karena sistemnya tinggal duplikat
- 5) Kekuatan produk digital terletak pada isinya (kontennya) baik secara knowledge, kekuatan entertaintmentnya dan kekuatan manfaatnya.

Selain fakta-fakta yang telah disebutkan, jenis fakta lainnya bisa Anda dapatkan ketika riset pasar di dunia digital.

3. Model Bisnis Produk Digital

Model bisnis produk digital adalah kerangka kerja yang digunakan oleh perusahaan untuk menghasilkan pendapatan dari produk atau layanan digital yang mereka tawarkan. Ini melibatkan strategi yang mencakup cara produk tersebut dipasarkan, dijual, dan dikelola. Model bisnis ini dapat beragam, termasuk penjualan langsung, berlangganan, freemium, pendapatan iklan, lisensi, marketplace, pendapatan afiliasi, dan donasi. Setiap model memiliki kelebihan dan tantangan sendiri, dan pemilihan model bisnis yang tepat sangat tergantung pada jenis produk, target pasar, dan tujuan perusahaan.

a. Jual Putus (one time checkout)

Sistem penjualannya adalah sekali jual tanpa ada biaya berlangganan dan pembeli mempunyai akses penuh terhadap file.

b. Sistem Berlangganan (Subscriber)

Sistem penjualannya adalah produknya tetap tersimpan di cloud, pembeli berlangganan dan bisa membaca, mendengarkan atau menonton produk yang dibelinya tanpa mengunduhnya.

4. Peluang Usaha Jasa Literasi Digital Produk

Telah dikemukakan sebelumnya bahwa entitas peluang usaha jasa literasi dari berbagai subjek, adapun berikut ini beberapa peluang usaha jasa literasi di bidang jasa produk digital, berikut inspirasi yang bisa Anda dapatkan dari jenis usaha ini.

1) Google Playbook

Google playbook merupakan Agregator buku digital yang dijual dengan sistem subscribe pada setiap produknya. Google playbook tidak memproduksi buku tetapi mengumpulkan penerbit dan penulis yang menyediakan versi digital untuk bukunya atau full ebook.

2) **WatPadd**

Sama seperti Google Playbook, Watpadd menjual produk cerpen atau buku digital dengan sistem subscribe. Model subscribe di Watpadd sedikit berbeda, tidak pada setiap produk tetapi bebas akses seluruh buku dengan batasan waktu.

3) **Ratakan**

Ratakan menjadi agregator produk-produk digital dan tidak terbatas pada buku tetapi pada video dan juga aplikasi. Sistem penjualannya adalah per-produk yang bisa langsung *download*.

4) **Aksoro**

Sama dengan ratakan, aksoro lebih fokus menjual buku-buku digital sekali *download*. Selain itu Aksoro juga menjual buku dalam format fisik.

5) **Ebook**

E-Book menjadi produk digital yang secara teknis paling mudah membuatnya, walaupun kontennya tidak mudah. Pengelola jasa literasi bisa mengambil peluang memproduksi sendiri, menjadi agregasi maupun menjadi reseller/afiliasi produk digital ebook

6) **Bahan ajar**

Produk digital dalam bentuk bahan ajar juga bisa menjadi peluang seperti: presentasi pembelajaran, permainan digital, kumpulan latihan soal, maupun produk pembelajaran digital lainnya.

7) **Jasa undangan digital**

Jasa undangan digital tidak terbatas pada design tetapi pada story telling dan copywriting dari undangannya itu sendiri yang bisa dibuat dan didistribusikan dengan cara virtual/digital atau online baik dalam bentuk video / gambar atau bentuk lainnya.

Setiap peluang bisnis selalu menawarkan sebuah tantangan, berikut tantangan dari pemilihan jenis bisnis produk digital, berikut ini contoh dari tantangan pengembangan produk digital:

1. Pembajakan pada produk yang sudah terbeli, disiasati dengan sistem subscriber atau terpasang di marketplace yang terpercaya secara keamanannya.
2. Cepat ditiru oleh pesaing atau kompetitor karena bentuknya digital.
3. Produk digital biasanya lebih responsive terhadap perubahan isu/jaman, jadi harus terus inovatif.
4. Meyakinkan user bahwa pilihan produk digital lebih efektif dan murah tanpa harus memegang fisik.
5. Dibutuhkan kemampuan teknis teknologi informasi untuk menghadirkan produk terbaik, solusinya kerjasama dengan yang memiliki kemampuan IT baik/bagus.

5. **Latihan**

Setelah mempelajari bahasan di atas, kerjakanlah latihan berikut!

- a. Kumpulkanlah salah satu produk digital yang Anda punya.

6. Rangkuman

Peluang usaha sebagai Pengelola Jasa Literasi di bidang produk digital melibatkan pengembangan, pemasaran, dan penjualan produk-produk digital yang berfokus pada literasi, seperti e-book, kursus online, webinar, aplikasi pendidikan, dan lain sebagainya. Ini melibatkan pemahaman yang mendalam tentang kebutuhan dan minat pasar dalam hal literasi, serta kemampuan untuk menciptakan konten yang menarik dan bermanfaat. Dengan memanfaatkan teknologi digital, Pengelola Jasa Literasi dapat menciptakan produk-produk yang dapat diakses secara luas oleh audiens online, memperluas jangkauan pemasaran, dan meningkatkan pengaruh mereka dalam mempromosikan literasi dan pendidikan. Dalam menjual produk digital memiliki dua model yaitu model jual putus dan yang kedua berlangganan. Produk digital menjadi sebuah peluang bisnis menarik bagi Anda yang pernah membuatnya untuk menjadikan entitas bisnis baru baik itu sebagai usaha sendiri, perusahaan, maupun agregator.

C. Penutup

1. Evaluasi

Pilihlah jawaban yang paling tepat!

- 10) Model bisnis produk digital terdiri dari dua yaitu
- kontinuitas komprehensif
 - jual putus dan berlangganan
 - objektif dan adil
 - kooperatif dan praktis
- 11) Jenis produk digital yang dapat diproduksi saat menjadi mahasiswa PBSI adalah
- Aplikasi keuangan
 - Bahan Ajar Menulis Teks

- c. Tes Diagnostik Masuk PTN
 - d. Skripsi
- 12) Berikut ini produk digital literasi terdiri dari tiga, *kecuali*
- a. Digital
 - b. Semi Digital dan Fisik
 - c. Fisik
 - d. Mentalitas Produk

2. Kunci Jawaban

- 10) B
- 11) B
- 12) D

3. Tindak Lanjut

Duduklah berkelompok dengan tiga atau empat orang rekan Anda kemudian diskusikan mengenai rencana penyusunan jenis jasa yang akan dipilih!

Daftar Pustaka

- Anderson, Lorin W. Dan David R. Krathwohl. 2010. Kerangka Landasan untuk Pembelajaran, Pengajaran, dan Asesmen. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Arifin, Zainal. 2013. Evaluasi Pembelajaran: Prinsip, Teknik, dan Prosedur. Bandung: Rosda.
- Basuki, Ismet dan Hariyanto. 2014. Asesmen Pembelajaran. Bandung: Rosda.
- Suhendar, M.E., dan Pien Supinah. 1997. MKDU Bahasa Indonesia (Pengajaran dan Ujian Keterampilan Menyimak dan Keterampilan Berbicara. Bandung: Pionir Jaya.
- Surapranata, Sumarna dan Muhammad Hatta. 2006. Penilaian Portofolio:
- Hollifield, C. A., Wicks, J. L., Sylvie, G., & Lacy, S. (2015). Media Management: A Casebook Approach. Routledge.
- Lubis, M. I. (2017). *Desain Grafis dan Tata Letak: Panduan Praktis*. Penerbit Graha Ilmu.

