



Sebuah Biografi
Tentang Bisnis
dan Kehidupan

MA HUATENG & TENCENT

LENG HU

MA HUATENG & TENCENT

SEBUAH BIOGRAFI TENTANG BISNIS & KEHIDUPAN



PORTAL: ElexMedia.id
FORUM: ElexMedia.co.id/forum

MA HUATENG & TENCENT

SEBUAH BIOGRAFI TENTANG BISNIS & KEHIDUPAN

LENG HU

PENERBIT PT ELEX MEDIA KOMPUTINDO

 **KOMPAS GRAMEDIA**



PORTAL: ElexMedia.id
FORUM: ElexMedia.co.id/forum

MA HUATENG & TENCENT
The Story of an Online Chinese Empire

By Leng Hu

©Published by LID Publishing Limited, 2017

©Published in collaboration with the China Translation & Publishing House, 2017

ISBN: 978-1-911498-28-5

All rights reserved

MA HUATENG & TENCENT
Sebuah Biografi Tentang Bisnis & Kehidupan

Oleh Leng Hu

Alih bahasa: Kowiya

Hak Cipta Terjemahan Indonesia

©2017 Penerbit PT Elex Media Komputindo

Hak Cipta dilindungi oleh Undang-Undang

Diterbitkan pertama kali oleh:

Penerbit PT Elex Media Komputindo

Kelompok Gramedia-Jakarta

Anggota IKAPI, Jakarta

718060078

ISBN: 978-602-04-5283-8

Business Life

Dilarang mengutip, memperbanyak, dan menerjemahkan sebagian
atau seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis dari Penerbit.

Dicetak oleh Percetakan PT GRAMEDIA, Jakarta

Isi di luar tanggung jawab percetakan



DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	vii
BAB 1	
Seorang Insinyur dengan Kecerdasan Komersial	1
BAB 2	
Entrepreneurship Bukan Permainan Mahjong	15
BAB 3	
Serigala Dunia Kapital	25
BAB 4	
Tantangan dan Kesulitan	43
BAB 5	
Sang Penguin Terlahir Kaya.....	63
BAB 6	
Pertarungan Penentuan Dimulai di Puncak Telekomunikasi Instan	79
BAB 7	
Permainan Dalam	97



BAB 8	
Bertarung untuk Menjadi Raja Bisnis Online.....	105
BAB 9	
Mesin Pencari Menjadi Hal yang Umum	117
BAB 10	
Sang Penguin Ingin Ikut Bermain	123
BAB 11	
Strategi Baru Membuat Persaingan Jadi Heboh.....	139
BAB 12	
Dunia Terdalam dari Kerajaan Penguin.....	151
CATATAN TAMBAHAN	163
Pidato oleh MA HUATENG	



BAB



PORTAL: ElexMedia.id

FORUM: ElexMedia.co.id/forum



@elexmedia

SEORANG INSINYUR DENGAN KECERDASAN KOMERSIAL





Lahir di Shantou, Guangdong, dan besar di Hainan, Pony Ma mendapatkan keingintahuannya yang tak terbatas akan dunia yang tak diketahui melalui langit yang berbintang terang semasa kecilnya.

Rasa tertariknya terhadap langit berbintang itu memunculkan keinginannya yang begitu kuat untuk memiliki teleskop astronom. Semula keluarganya tidak merespons hal ini; bahkan Ma sendiri pun tahu bahwa permintaannya ini agak berlebihan. Namun, dia merasa berkewajiban untuk melampiaskan ke dalam buku hariannya: “Pendekatan yang dilakukan oleh orangtuaku bisa membunuh rasa penasaran di dalam diriku.” Tidak lama kemudian, ibunya, tanpa sengaja melihat buku hariannya, dan mulai menabung untuk membelikan teleskop yang begitu diidam-idamkannya.

Sejak menerima teleskop itu, yang dilakukan Pony Ma hanyalah menatap terpaku ke arah langit. Beberapa tahun kemudian saat orang-orang bertanya kepadanya: “Apa hal yang paling membanggakan dalam hidupmu?” Dia akan menjawab dengan sungguh-sungguh bahwa hal yang paling membanggakan dalam hidupnya adalah saat ia memenangkan sejumlah uang karena berhasil memotret Komet Halley pada tahun 1986.

Ayahnya, Ma Chenshu, adalah seorang kader dan mantan akuntan untuk Otoritas Pelabuhan Hainan. Posisi tertinggi dalam hidupnya adalah sebagai seorang anggota dewan perusahaan terdaftar di Shenzhen. Ditambah lagi, ayahnya satu kampung halaman dengan pengusaha Hong Kong, Li Ka-shing, yang merupakan salah satu orang terkaya di dunia. Li memberikan modal usaha ke Tencent, sehingga semua orang tahu bahwa hubungan kerja ayahnya memberikan Ma kekuasaan yang luar biasa. Ma Chenshu juga bertindak sebagai akuntan di Tencent saat perusahaan itu baru saja berdiri, dan memberikan Ma instruksi, baik secara langsung maupun tidak langsung.

Meski begitu, bukan hanya Ma Chenshu yang membantu membentuk Pony Ma. Ibunya, Huang Huiqing, merupakan contoh utama seorang wanita kuat dalam pepatah lama “wanita di bela-

kang setiap pria sukses”: untuk waktu yang cukup lama, ibunya menjabat sebagai legal representative di Tencent. Pony Ma pernah mengklaim bahwa, pada saat itu perwakilan legal sebuah perusahaan yang baru berdiri haruslah mempekerjakan seorang pensiunan atau seorang pengangguran, sehingga ayahnya memanfaatkan bantuan yang bisa didapatkan melalui ibunya.

Cukup sampai di sini saja lanturannya.

Tahun 1984, Pony Ma yang berusia 13 tahun mengikuti orangtuanya untuk tinggal di Shenzhen, masuk ke sekolah terbaik di sana. Di sebuah lingkungan di mana semboyan sehari-hari adalah “waktu adalah uang, efisiensi adalah kehidupan”, etika kerja secara bertahap sudah tertanam dalam diri anak laki-laki tersebut. Kepribadian dan cara berpikirnya memang belum mapan, tetapi semua akan bertumbuh bersamaan karena Shenzhen merupakan kota termuda di China. Saat ini dia mungkin merasa dirinya tidak bisa dipisahkan dari kota ini, sehingga memilih untuk mengambil ujian *gaokao* terakhirnya di dekat Universitas Shenzhen.

Seperti yang bisa diduga, seseorang yang begitu terobsesi dengan astronomi seperti Pony Ma mungkin akan mengambil jurusan astronomi. Tetapi studinya telah menyempurnakan cita-citanya. Ketika menatap ke langit, dia menyadari bahwa astronomi ternyata jauh dari kenyataan sehari-hari, sehingga dia memilih kecintaannya yang satu lagi, komputer, sebagai jurusannya, mungkin dikarenakan dia melihat kesamaan antara alam semesta yang tidak diketahui dan potensi penemuan baru di bidang komputer yang sedang berkembang. Tentu saja, komputer dan astronomi memiliki beberapa persamaan: keduanya sama-sama mencoba menjelajahi dunia misterius, memberi Ma kesempatan untuk mengasah keterampilan dan keingintahuan alaminya.

Di tahun keempatnya di Universitas Shenzhen, dia sudah memiliki bakat yang luar biasa dalam bidang komputer. Tetapi di luar dugaan tesis kelulusannya sangat praktis: sebuah analisis pasar





saham. Dengan karya yang luar biasa ini dia berhasil lulus dengan mudah dan menerima gelar Sarjana.

Sebuah perusahaan Internet, mengetahui karya-karyanya, dan tertarik untuk membeli salah satu program yang dibuatnya, dan memberikannya uang sebesar ¥50.000, jumlah yang sangat besar pada masa itu.

Terlepas dari keberhasilan awal tersebut, Ma tetap rendah hati, dan setelah mempertimbangkan dengan tenang, dia memutuskan untuk bekerja demi mendapatkan pengalaman berharga sebelum membuat keputusan lebih lanjut.

Kesabaran dan kesederhanaannya, dikombinasikan dengan kemantapan dan ketenangan, membuatnya bisa belajar mengarahkan tujuannya dan memanfaatkan situasi, dengan memperhatikan potensi keuntungan di masa depan. Apabila kita perhatikan dengan saksama bagaimana Ma merencanakan hidupnya, kita dapat melihat perusahaan yang mantap dan pasti: dia selalu memastikan bahwa semua sudah dipikirkan masak-masak dan mulai dari kenyataan yang praktis, memberikan dasar yang kuat dan kokoh untuk masa depan yang cerah namun tidak pasti.

LEPAS LANDAS

Tahun 1993, Ma lulus. Ia bekerja di Perusahaan Pengembangan Komunikasi bernama Runxun sebagai seorang insinyur perangkat lunak. Runxun didirikan tahun 1990, operasi utamanya melibatkan layanan paging. Mengandalkan konsep bahwa pasar harus menentukan layanan, perusahaan itu menciptakan beberapa produk terkenal. Banner merah iklan Runxun—*Satu Panggilan, menghancurkan China*—merupakan sebuah simbol yang mudah dikenal di seluruh jalanan di China.

Antara tahun 1995 dan 1998, status legendaris perusahaan mencapai puncak tertingginya. Meskipun Ma saat itu bukan orang yang terkenal di perusahaan, dia memperoleh manfaat dari keun-

tungan ini dan melihat visinya berangsur-angsur melebar dan meluas, karena dia memperbaiki kemampuannya dengan mengeksplorasi masalah dari berbagai sudut pandang dan keuntungan.

Ada dua keahlian berbeda yang didapat oleh Ma saat bekerja di Runxun. Salah satu keahlian tersebut adalah instruksi dalam keterampilan manajemen. Dia belajar bagaimana cara untuk membangun dan mengatur sebuah perusahaan berskala besar, dan bagaimana cara untuk bersaing dan mendapatkan saham di pasar baru. Dia juga belajar bagaimana cara mendapatkan modal dari Hong Kong, Runxun telah terdaftar di bursa Hong Kong.

Keahlian yang kedua, dia memiliki akses ke beberapa klien dan pelanggan Runxun terdahulu. Ketika dia membentuk Tencent, di Runxun pun dia memberikan layanan lengkap kepada para pelanggan. Bekerja di perusahaan telekomunikasi paling terkenal di negara itu memungkinkannya membuat banyak koneksi di industri ini. Koneksi tersebut memberikan Tencent keunggulan atas kompetisi yang ada.

Di Runxun, dia belajar sebuah pendekatan yang sama sekali baru untuk pengembangan perangkat lunak. Bagian terpentingnya adalah bukanlah menciptakan program yang amat sangat luar biasa, tetapi program yang fungsional dan efisien. Dan hasilnya, dia tidak tertarik untuk membuat desain yang paling menarik, tetapi program yang paling praktis, yang akan digunakan oleh banyak orang.

Hari demi hari, berhadapan dengan berbagai jenis proyek, dia bekerja, tanpa upah. Ketertarikannya dengan komputer semakin besar. Dia kemudian mengembangkan pengetahuan yang didapatkan selama masa kuliahnya, dan reputasinya tumbuh seiring dengan keahliannya.

Di tahun ketiganya bekerja di Runxun, dia mulai terlibat dalam kepentingan lain—di antaranya, Chinese fidonet, atau CFido.

CFido muncul pada tahun 1991, dan paling populer di antara tahun 1993 dan 1998. Ini merupakan sebuah BBS Internet jaring-





an, terhubung dengan kabel telepon dan berbasis berbagi berkas atau pemakaian bersama antara satu komputer dan komputer lain (*peer-to-peer sharing*). Para penggemar komputer (atau ‘geeks’) secara mandiri menciptakan dan mempertahankan sistem di waktu luang mereka.

Sebagai seorang geek veteran, Ma memiliki minat yang besar terhadap CFido. Setelah setengah tahun mencoba program ini, dia memutuskan untuk mendirikan sebuah gardu di Shenzhen. Tahun 1995, menggunakan empat saluran telepon, dia menghubungkan delapan komputer dan mendirikan cabang di Shenzhen, bernama Ponysoft—“Pony” berasal dari terjemahan Bahasa Inggris nama belakangnya.

Mengurus Ponysoft di satu sisi dan bekerja di Runxun di sisi lain, perhatiannya mulai berangsur-angsur bergeser ke arah yang pertama—tidak lain karena CFido menarik lebih banyak keahlian terkini, di mana dia bisa belajar tentang batas-batas pemrograman.

Bekerja dengan sabar dalam pengasingan sampai dia bisa menyadari potensinya adalah salah satu dari rahasia kesuksesan Ma, dan sesuatu yang tidak bisa dilakukan orang lain. Dia memiliki naluri kapan harus menyerang dan kapan harus mundur. Dengan menggunakan pengetahuan tentang dirinya dan lingkungannya, dia mampu mengurangi kemungkinan keputusan yang negatif atau penilaian yang buruk.

Dalam sebuah wawancara dengan *Waitan Magazine* di Shanghai, Ma pernah menjelaskan bahwa dia adalah seorang pengusaha pasar modal sekaligus insinyur perangkat lunak, namun selalu lebih memilih sebagai insinyur dan mempertahankan minat yang tak ada habisnya akan pemrograman.

Saat rentang produk Tencent bertambah, dia sesekali berperan sebagai kepala pengujian produk—bukan hanya sebagai pengujian produknya sendiri, tetapi juga menguji produk milik perusahaan lain. Pernah dengan bangganya, dia mengatakan bahwa dia sudah

menguji setiap perangkat lunak pesan instan yang telah dirilis oleh perusahaan.

Suatu hari, saat sedang menjelajahi internet, dia kebetulan menemukan sebuah aplikasi messaging yang disebut ICQ. Dalam sekejap, perhatiannya terpaku. Penemuan ini terbukti akan menjadi titik balik terbesar dalam hidupnya.

Pesan instan memberikan banyak manfaat yang luar biasa, tetapi apa tepatnya yang diberikan oleh pesan instan ini? Dari sudut pandang teknologi, pesan instan merupakan sebuah bentuk perangkat lunak komunikasi yang secara konsisten terbukti lebih unggul dari sarana komunikasi elektronik alternatif. Pesan instan menggabungkan kedekatan telepon dengan simultanitas e-mail dalam bentuk hibrida yang efektif.

Sebelum pesan instan menjadi hal yang biasa, berbagai kemungkinan fungsional yang ditawarkan sepertinya tak terbayangkan. Hal ini dikarenakan, bersamaan dengan penemuan terbaru yang terus-menerus dan penyempurnaan teknologi pesan instan, pesan instan ternyata bisa bergerak secara offline ke dalam pesan suara, e-mail, konferensi jaringan dan SMS—sesuatu yang sudah lengkap (*one stop shop*). Selain manfaat tersebut, fungsi kompilasi ini bisa diatur, dengan mudah bisa diasimilasikan dan dipelajari oleh pengguna.

Pesan instan diciptakan oleh tiga orang pemuda dari Israel. Mulanya, mereka hanya merencanakan membuat alat komunikasi untuk mereka gunakan sendiri, namun program kecil mereka ditakdirkan untuk menjadi sebuah program yang besar. Pada akhirnya program ini menjadi alat komunikasi online yang banyak digunakan. Namun, pada awalnya, ini hanya cara untuk berkomunikasi antara tiga orang saja.

Ketiga orang Yahudi itu dengan bangga menjuluki perangkat lunak mereka dengan nama '*I seek you*'. Untuk kenyamanan, disingkat menjadi 'ICQ'. Ketika mereka menjadi semakin ahli dalam menulis program, mereka mendirikan sebuah perusahaan



bernama Mirabilis, yang secara resmi meluncurkan ICQ kepada publik. Saat mencapai puncak, harga saham dan perkembangan Mirabilis menarik banyak perhatian, yang memungkinkan perusahaan tersebut untuk dijual ke America Online (AOL), salah satu situs terbesar di dunia, sebesar US\$287 juta.

Setelah memasuki pasar, ICQ memperoleh kepopuleran dan pengikut di antara sejumlah besar netizen, dan dengan cepat menjadi bagian integral dan bagian penting dari kehidupan sehari-hari orang secara online.

Kekuatan ICQ yang cukup besar bisa dilihat dari bagaimana program ini bisa mendapatkan prioritas di dunia Internet hanya dalam waktu singkat. Akan tetapi, ada beberapa rintangan dan kelemahan yang menghalangi ICQ dalam mempertahankan perkembangannya di Negara China. Di dunia pahlawan internet yang penuh dengan persaingan, mereka yang sedang memimpin sering kali memiliki keuntungan yang cukup besar. Namun, ICQ kehilangan kesempatan terbaiknya dalam mengambil keuntungan dari prinsip ini di Negara China karena tiga faktor penting: pertama, ada masalah filosofi bisnis. Para pendiri ICQ tidak sepenuhnya menyadari bahwa kedatangan mereka menghebohkan sebuah revolusi besar dalam teknologi komunikasi, sehingga mereka gagal membuat rencana untuk mempromosikan produk mereka secara global.

Dan lagi, pasar mereka dibatasi hanya untuk pengguna berbahasa Inggris. Yang membuatnya lebih buruk lagi, bahkan setelah ICQ dimanfaatkan oleh orang banyak, pihak manajemen tidak dapat menyesuaikan taktik pemasaran mereka, terus bertahan dengan pendekatan konvensional. Melewatkan peluang yang ada dan para pesaing menyalip mereka.

Faktor kedua yang menghambat potensi ICQ adalah lingkungan operasi. Untuk bisa bertahan di jaringan komunikasi global, pesan instan harus melampaui batas geografis dan alat komunikasi jaringan. Masalah kompatibilitas perangkat lunak, kebiasaan pengguna



dan faktor-faktor lain menggagalkan upaya keberhasilan ICQ untuk mentransplantasi perangkat lunaknya ke negara asing. Mereka gagal melakukan tindakan positif untuk memperbaiki fakta bahwa pengguna ICQ dan non-pengguna tidak dapat mengatasi hambatan komunikasi antarperangkat lunak ICQ, sebuah faktor yang sangat membatasi perkembangan ICQ. Sementara Internet US telah menggabungkan perangkat lunak dari pesan instan AOL dan ICQ untuk menghasilkan versi fungsional sederhana yang disebut ICQLite, ternyata sangat sulit untuk meniru keberhasilan yang sama di China.

Masalah terakhir adalah hambatan Bahasa. Ini merupakan kesalahan terbesar ICQ—tidak memiliki ketersediaan bahasa asli. Oleh karena program ini berbahasa Inggris, akan selalu sulit bagi orang-orang dari negara-negara berbahasa non-Inggris untuk menggunakannya. Satu-satunya pengguna di China yang tidak dibatasi oleh hambatan bahasa adalah mereka yang memiliki kemampuan berbahasa Inggris.

Meskipun ICQ tidak masuk terlalu dalam ke pasar China, tidak diragukan lagi ICQ membuka dunia pesan instan, memungkinkan orang-orang untuk menyadari kemungkinan teknologi yang bisa menghubungkan orang-orang dengan jarak yang jauh.

Penyumbang terbesar akan pengaruh ICQ di China adalah Ma. Sebagai penggemar komputer veteran dan pengguna Internet, akses awal ke ICQ menarik minatnya. Dia sering berkomunikasi dengan teman-temannya secara online melalui ICQ, mengembara melalui jalur komunikasi dan penemuan menakutkan yang disajikan oleh era Internet.

Setelah beberapa waktu menggunakan ICQ, terpikir oleh Ma bahwa ada satu miliar orang di China dan, mengingat permintaan yang besar akan perangkat lunak pesan instan, China membutuhkan perangkat lunak pesan instan asli mereka sendiri.

Ma tidak hanya berpikir bagaimana mengembangkan perangkat lunaknya sendiri, tetapi juga bagaimana membuatnya menjadi lebih besar dan lebih baik dari ICQ. Pengalaman beberapa tahun



sebagai webmaster tidak lagi memuaskan seleranya; di sebuah zaman ketika semua orang sedang berjuang untuk mendapatkan keunggulan internet, dia ingin lebih banyak mencurahkan waktu dan tenaga untuk meluncurkan karir kewiraswastaannya sendiri.

TANPA USAHA

April 2010, dalam sebuah wawancara dengan *Chinese Entrepreneurs*, Ma berkata: “Ketika pertama kali saya mulai memikirkan apa yang bisa dimanfaatkan dari Internet, saya sedang terlibat dengan teknologi pager, dan pikiran pertama saya adalah bagaimana agar internet bisa dibuat berfungsi seperti pager. Saya penasaran bagaimana cara menggabungkan teknologi kedua sistem operasi tersebut, untuk menghasilkan sesuatu di dunia paging dan mencegah penurunannya. Karena saya dapat melihat bahwa industri ini sedang mengalami penurunan, sejak kehadiran telepon genggam dan pesan teks mulai populer.”

Bukan hanya Runxun yang kurang memiliki visi strategis, industri paging secara keseluruhan tidak bisa melihat masa depan mereka yang suram. Masa kejayaan membuat mereka buta secara kolektif dan, dari tahun 2000, ketika titik balik di pasar menghantam, hampir semua perusahaan paging mengalami kepanikan. Pada tahun 2001 mereka menghadapi akhir, dan tahun 2002, benar-benar punah. Akhirnya, Runxun yang dahulu pernah bersinar mengorbankan sebagian pelanggan mereka ke perusahaan telekomunikasi besar bernama Liantong.

Di samping penurunan industri paging, ada juga faktor eksternal yang memengaruhi rencana masa depan Ma. Ding Lei, pendiri NetEase, butuh waktu tujuh bulan untuk menulis perangkat lunak e-mail Wangyi-nya yang bisa digunakan secara gratis dan menjualnya dengan harga ¥1.19 juta kepada jaringan Feihua di Guangzhou. Ma amat sangat sadar bahwa internet adalah peluang emas yang



ada di depan mata, ada di sana terdiam, menunggu. Dengan peluang-peluang yang berseliweran, dia tidak bisa lagi berdiam diri.

Gagasan bisnis Ma hanyalah mengeksplorasi jalur baru di internet, untuk menemukan bagaimana dia bisa memberikan nilai tambah. Ada isu yang menunjukkan bahwa Ma telah meminta Runxun tentang kemungkinan mengembangkan perangkat lunak seperti QQ, tapi usulan pemikiran maju ini gagal menarik perhatian pihak manajemen, yang tidak menyadari potensi pengembangan perangkat lunak kecil semacam itu.

Alasan pihak manajemen mengalami masalah dalam menyadari potensi tersebut adalah bahwa mereka gagal dalam menyadari pentingnya informasi pelanggan, sebaliknya, lebih memilih untuk fokus hanya pada keuntungan. Pada kenyataannya, kesetiaan pelanggan, bukan kekayaan, bisa dikatakan sebagai sumber yang paling penting dalam bisnis; mungkin untuk alasan inilah, Ma menyadari bahwa pendekatannya tidak sesuai dengan pendekatan Runxun dan bahwa akan lebih baik apabila dia memusatkan perhatian kepada bisnisnya sendiri.

Pada bulan Oktober tahun 1998, Internet China memasuki masa perkembangan yang pesat. Di tahun itu, Charles Zhang mendirikan Sohu, dan Zhou Hongyi menciptakan 3721: dua perusahaan yang menggemparkan komunitas TI dan menciptakan kesibukan aktivitas. Yang lain juga dengan cepat meluncurkan bisnis mereka, berharap bisa mengukir tempat untuk diri mereka sendiri di medan perang yang baru ini.

Ma, tentu saja, tidak terkecuali. Meskipun ia belum memiliki gagasan yang jelas mengenai area fokus spesifik untuk mengarahkan bisnisnya, tujuannya sudah ditentukan: menggabungkan teknologi paging dengan internet. Alasannya mencapai tujuan seperti itu adalah bahwa dia sudah memiliki pengalaman profesional selama lima tahun di bidang ini, dan akumulasi modal ini bisa membantunya.

