

Makalah ini berisi tentang perkembangan *open source* dari FOSS yang gratis sampai menjadi OSS 2.0 yang lebih komersial

Pada FOSS proses *development* tahapan *planning* dan analisis tidak dilakukan sedalam proses *development* pada umumnya hanya karena keisengan dari si *developer* dan dianggap sudah dimengerti oleh semua pengembang sistem dan user sehingga tidak dibutuhkan interaksi antara pengembang sistem sehingga sistem yang dibuat lebih bersifat horisontal. Keputusan tentang sistem yang dibuat biasanya diputuskan sejak awal dan juga sistem yang dibuat bersifat modular sehingga *developer* baru dapat ikut berpartisipasi di tengah-tengah

Ada 2 macam strategi bisnis FOSS yang utama

*Value added service enabling*

Dimana menjual *service* dan *software* pendukung dari produk *software* gratis

*Loss-leader/market creating*

Dimana produk disebarakan secara gratis dengan tujuan untuk mengembangkan pasar

FOSS produk *service* biasa menggunakan forum atau *mailing list* dan kadang-kadang membayar *support* dari 3 *party provider*

Ada beberapa FOSS *license*

1. GPL yang memberikan akses yang tak terbatas atas produk tersebut namun mewajibkan semua aplikasi yang menggunakan GPL *software* harus menggunakan GPL *license* juga sehingga sering disebut viral
2. LGPL yang memperbolehkan *software* lain menggunakan produk yang berlisensi GPL
3. BSD *License* yang hanya mewajibkan mencantumkan nama-nama kontributor sebelumnya

Pada OSS 2.0 tahapan analisis dan disain dilakukan lebih berhati-hati dibandingkan FOSS dan kadang menggunakan dan sistem yang dibuat lebih bersifat vertikal dan lebih bersifat tertutup tidak seperti FOSS yang sering disebut bersifat “*bazaar like*”

Strategi bisnis dari OSS 2.0 menggunakan *loss-leader approach* dan produk dengan *dual-licensing, cost-reduction* dan *accessorizing*

Ada beberapa jenis license pada OSS 2.0 yang dianggap lebih memikirkan keuntungan perusahaan dibanding dengan komunitas open source seperti

Non-approved category

FSF dan OSI yang berisi bahwa share source tidak gratis

Implikasi dari Research

Mengembangkan role dari user dan merubah hubungan user-developer

Membuat bisnis model lebih detail

Mendapatkan model TCO yang lain

Implikasi dari practice

*Value for money versus adhering to acceptable community value*

Kostumer bersedia membayar biaya demi mendapatkan garansi dan support disbandingkan dengan memakai program gratis yang tidak didukung support dan garansi . OSS 2.0 juga telah mengaburkan perbedaan antara software yang berbayar dengan open source

Garansi dan jaminan atas pelanggaran hak cipta merupakan isu utama dalam OSS 2.0