

# CARA MEMULAI BISNIS



**Diar Seonubi**

## KATA PENGANTAR

Beberapa minggu yang lalu ada temen yang telepon dan mengatakan ingin terjun ke bisnis online menjual produk fisik. Ia minta pendapat. Dari situ terbersit pikiran untuk menulis ebook ini agar banyak orang bisa mendapat manfaat. Saya sendiri bukan pengusaha sukses tapi saya mengalami menjual berbagai macam produk. Saat ini pekerjaan saya sebagai seo strategist di salah satu perusahaan iklan di Jakarta, saya membuat suggest strategi seo dan optimasi untuk website-website korporasi. Usaha sampingan saya menerima permintaan jasa seo, konsultasi SEO dan panggilan pelatihan seo & blogging.

Saya harap ebook ini dapat menambah wawasan anda.

Salam hangat,

*Diar Seonubi*

Diar Seonubi

## LATAR BELAKANG

Di bisnis online, saya memang orang baru. Tapi sejak kelas dua SMP saya sudah belajar jualan. Bapak saya cuma pegawai negeri, jadi supaya saya punya uang jajan lebih, saya harus cari-cari akal. Ketika SMA, saya membuat gelang dari pita plastik yang biasa digunakan untuk mengikat peti kayu. Pita plastik itu saya potong-potong seukuran gelang lalu saya lilit dengan benang sulam. Saya jual di sekolah dan uangnya lumayan buat tambah-tambah jajan. Saya juga menerima order membuat gambar untuk tugas pelajaran seni di sekolah buat teman yang malas menggambar. Pada waktu itu harga pen rotring mahal sekali, harganya ratusan ribu rupiah Jadi saya mengakali menggunakan pulpen boxy yang saya bikin lancip ujung pena. Orang lain tidak tahu, yang penting hasilnya mirip dengan pen rotring. Kalau saya pakai pen rotring jelas kemahalan modal kerjanya, untungnya nggak seberapa.

Saat saya kuliah, saya bisnis jual hape. Biasanya orang-orang yang bekerja malam hari seperti di café dan restoran punya banyak uang tapi tidak punya banyak waktu. Beberapa kali saya terima order dari orang yang minta carikan hape. Waktu itu masih jaman AMPS. Supaya harganya miring, saya cari di taman puring. Saya juga diajak teman terima order pengetikan naskah di rental komputer buat anak sekolah yang menulis makalah sampai peserta diklat di instansi yang selesai mengikuti pelatihan. Waktu itu penghasilan saya sekitar Rp.750.000 sampai Rp.1.000.000 perbulan, cuma dari pengetikan doang. Kadang saya juga mengajar privat ms word. Saat itu saya juga bekerja freelance jadi sales komputer. Pernah

juga bekerja dipercetakan sablon kaos dan membuat janur untuk kawinan. Apa aja yang penting jadi duit.

Saya pernah bisnis kain rijek. Jadi gini, di pabrik tekstil di Purwakarta kain-kain dijual dalam bentuk gelondongan. Jika ada cacat coretan pulpen 1 cm saja, dianggap rijek karena kain-kain tersebut diekspor. Nah, biasanya kain-kain tersebut dilempar ke agen dan toko kain. Kainnya bagus-bagus tapi sayang kalau kita belanja maka modelnya tidak bisa sama terus karena namanya juga kain rijek. Nah, saya belanja sepanjang 2 – 3 meter lalu saya kemas dengan plastik lalu saya jual lagi. Untungnya lumayan, beli harga Rp.7.000,- permeter bisa dijual Rp.15.000,-permeter. Di tahun 2000 rata-rata setiap bulan keuntungan saya bersih 1,5 juta. Penjualannya saya titip ke teman saya yang berada di luar kota. Sayangnya, karena krisis moneter tahun 2002 banyak pabrik tekstil yang bangkrut, otomatis bisnis saya berhenti.

Sudah banyak jenis bisnis yang pernah saya jalani. Saya pernah bisnis lahan sawit. Saya sampai gadai laptop untuk ongkos ke Jakarta ketemu dengan calon buyer dari Belanda, padahal saya cari nafkahnya pake laptop itu. Bisnis gagal, harga nggak cocok. Akhirnya saya pinjam sama mertua yang baik hati untuk nebus laptop, bayarnya saya cicil dari gaji 300 ribu tiap bulan selama 5 bulan. Pernah deal transaksi lahan sawit di harga 1,5M dan seharusnya saya dapet fee 300 juta untuk penjualan lahan sawit di Kalimantan. Padahal sudah tanda tangan kontrak jual beli, tinggal tunggu pencairan. Setelah 3 hari saya dikabari bahwa transaksi batal karena ternyata tanahnya jenis gambut. Sejak itu saya punya prinsip, kalo

duit belum masuk rekening saya, saya nggak percaya kata semanis apapun. Sama halnya dengan pernikahan, kalau belum mengucap ijab kabul artinya belum bisa disebut jodoh. Karena bisa saja pas waktunya mengucap ijab kabul, ternyata calon mempelainya nggak bisa dateng.

Saya pernah menjual matras kesehatan, beli di mangga dua lalu saya jual ke Sumatra. Beli harga 750 ribu laku dijual 1,5 juta diluar ongkos kirim. Oleh teman saya di Sumatra laku dijual harga 3 juta karena di tivi harganya 4,5 juta. Karena booming, dimana-mana banyak yang jual matras, lama-lama harganya anjlok karena penjual saling banting harga. Lama-lama penjualan berhenti dengan sendirinya dan trend matras kesehatan pun hilang.

## PENGETAHUAN DASAR BISNIS

Apa yang akan saya paparkan berikut ini lebih kepada mengingatkan bagian-bagian yang sering terlupakan diantaranya perkecil resiko, produk apa yang bisa dijual, dan sejenisnya. Tidak ada yang hebat dalam ebook ini, tapi saya berharap bisa menjadi gambaran bagaimana cara memulai bisnis.

### Mulai Dari Mana?

Mulailah bisnis dengan hal-hal yang dekat dengan kita, dengan hal-hal yang kita kenali, dengan hal-hal yang terasa familiar dengan kita, dengan hal-hal yang menggambarkan diri kita.

Kalau kita memulai bisnis yang tidak



menggambarkan diri kita, cuma ikut-ikutan, coba-coba, biasanya akan berhenti, tidak berkembang atau malah bangkrut. Saya akan cerita sedikit. Ketika saya di SMA, adik saya minta gambar kartun yang saya buat. Gambarnya sederhana, anak laki-laki yang sedang kencing dilihat dari belakang. Oleh adik saya dibuat stiker lalu dijual di sekolahnya. Adik saya waktu itu kelas 2 SMP. Dari hasil penjualan stikernya ia bisa dapat uang 300 ribu rupiah. Jadi, untuk memulai bisnis bisa kita mulai dari hal-hal yang berada di sekitar kita. Kalau teman anda jualan kaos, anda bisa coba pasarkan. Atau jika ibu anda bisa membuat keripik, coba anda jual. Bisnis tidak harus selalu online, anda bisa pasarkan offline untuk melihat respon sambil memperbaiki kualitas produk baik tampilan, rasa maupun kemasan.

## Bisnis Besar Untung Besar Resiko Besar



Bisnis besar tentunya butuh modal besar. Bisnis besar akan menghasilkan keuntungan yang besar, tapi risikonya juga besar. Kalau anda sudah kebanyakan duit, sah-sah aja untuk terjun langsung ke bisnis besar. Tapi kalau modal anda pas cuma puluhan juta, apalagi kalau ngumpulannya setelah sekian lama atau hasil dari pembagian warisan, lebih baik pikir dua kali. Memulai bisnis tidak harus dengan modal besar. Ada banyak sekali pilihan bisnis. Coba anda tulis di kertas, ada berapa banyak bisnis yang anda tau? Nah, jumlah peluang bisnis ternyata ada ratusan bahkan puluhan ribu lebih banyak dari yang anda tau. Jadi sebaiknya pilih bisnis dengan resiko kecil, agar uang anda aman. Jangan dengar kata orang, percayalah pada kata hati anda. Kalo ada yang bilang bisnis anda cuma recehan, toh mereka juga tidak akan menolong saat bisnis anda jatuh, karena kemampuan mereka hanya sebatas komentator, bahkan motivator pun bukan. Beberapa bisnis yang tidak anda ketahui diantaranya terima gadai mobil. Setelah mobil diterima kemudian mobil tersebut disewakan di lokasi berbeda. Jadi di penyedia jasa gadai dapat uang dari 2x, dari bunga gadai dan dari orang yang sewa mobil.

### Jual produk sesuai kapasitas

Saya akan bercerita sedikit tentang penjual bakso yang sudah lama berjualan bakso, sebut saja namanya Bejo. Rata-rata tiap hari ia bisa menjual 200 - 300 butir bakso. Pada malam tertentu seperti tanggal merah, awal bulan dan malam minggu, penjualan bisa lebih ramai dari hari biasa sehingga ia bisa menjual 500

butir bakso. Ia sudah hapal kapan ia harus mempersiapkan 300 butir bakso dan kapan ia harus mempersiapkan 500 butir bakso. Pada suatu hari, dekat tempat ia mangkal ada rumah yang menyelenggarakan acara pernikahan. Acara hajatannya pasti cukup ramai karena tuan rumah si penyelenggara hajatan kabarnya akan mengundang 3000 tamu. Apalagi ada layar tancap pada malam kedua dan panggung dangdutan di malam ketiga. Bisa dipastikan bahwa pasti bakal ramai sekali oleh orang yang datang dari tempat jauh.

Pada malam pertama, si Bejo sudah membawa stok bakso 600 butir, itupun dianggap sudah melebihi biasanya yang hanya 500 butir. Biasanya Bejo berjualan bakso sejak jam 2 siang sampai jam 9 malam. Betul saja, hari itu lebih ramai dari biasanya. Baru jam 3 sore, bakso yang dijual Bejo sudah habis. Artinya Bejo hanya menjual bakso selama 1 jam saja. Masih banyak calon pembeli yang kecewa karena tidak bisa menikmati baksonya, apalagi saat Bejo membereskan perlengkapan berjualan, berulang kali orang datang menanyakan apakah baksonya masih ada. Setiap menit ada sekitar 20 – 30 orang yang minat untuk membeli bakso. Melihat hal itu, istri Bejo menuruh suaminya agar mengambil persediaan bakso dirumah untuk dijual lagi pada hari itu. Bejo malah menggelengkan kepalanya tanda tidak setuju sambil berkata, "Persediaan bakso dirumah untuk jualan besok."

"Nanti malam, saya bisa membuat lagi bakso untuk stok jualan besok. Mumpung rame, pak!" kata istri Bejo. Bejo kembali menggeleng sambil tersenyum.

Bejo tidak hanya memikirkan keuntungan semata, tapi menganggap eksistensi bisnisnya lebih penting. Bejo bisa saja membeli tambahan terigu dan bahan baku



lainnya untuk membuat bakso lebih banyak dari hari biasanya. Semakin banyak bakso yang bisa dijual maka semakin besar keuntungan yang bisa diperoleh. Ada semacam kepercayaan di kalangan pedagang kaki lima bahwa jika kita dagangan cepat habis dari biasanya, sebaiknya jangan menambahkan lagi dagangan kita di hari yang sama. Kalau itu dilakukan, biasanya jualan kita sepi di esok hari. Sebetulnya bukan tahyul, tapi bisa dijelaskan secara logis. Misalnya rata-rata setiap hari terjual 100 butir bakso. Jika ada hari yang ramai dan kita mengambil stok penjualan besok untuk dijual hari ini, maka kita sebetulnya kita juga sedang 'memindahkan' pembeli besok ke hari ini.

Kembali ke Bejo, masalahnya, Bejo ingat betul bahwa baso yang dijual Bejo tidak menggunakan bahan pengawet sehingga tidak bisa bertahan lama di udara terbuka, apalagi beberapa pelengkap bakso seperti daun seledri dan sawi tidak bisa disimpan lama karena mudah busuk jika terkena air atau teksturnya menjadi kering bisa digunakan lebih dari satu hari. Bejo lebih suka jika belanja hari ini untuk berjualan besok, jadi bahan baku satu hari bisa habis terjual. Benar saja, pada hari kedua dan hari ketiga setelah acara hajatan tetangga Bejo berlangsung, ternyata hujan deras dari pagi sampai malam. Layar tancap tetap dipasang, panggung musik tetap berjalan tapi tamunya sepi. Untung saja, Bejo tidak tergoda pada spekulasi keuntungan. Jika saja Bejo menuruti permintaan istrinya, tentu saja bakso yang dijual esok harinya tidak akan fresh lagi karena sisa kemarin, dengan demikian sudah pasti kualitas menurun.

Dalam bisnis, sesuaikan stok barang dengan kapasitas penjualan. Jika stok barang kita melebihi kapasitas penjualan artinya sebagian uang modal kita mengendap

(diam). Jadi prinsip kerja marketing adalah permintaan harus lebih tinggi dari persediaan barang. Kalau permintaan lebih tinggi sedangkan kita kehabisan barang jualan, kita bisa ambil dari supplier lain yang memiliki barang yang sama.

### **Minimalisir Resiko**

Di atas kertas, hitungan suatu bisnis bisa terlihat sempurna. Perhitungan laba akan terlihat menggiurkan. Tapi diluar semua hal perhitungan, masih ada faktor yang tidak bisa kita prediksi meskipun kita sudah mengantisipasi dengan menyediakan



anggaran yang kita sebut dengan “biaya tak terduga”. Coba sekali waktu periksa semua perencanaan keuangan untuk memulai bisnis anda, pasti biaya tak terduga hanya dianggarkan antara 10 – 20% dari total biaya. Kenapa? Kalau biaya tak terduga dianggarkan lebih dari 20% dikira mau dikorupsi :D Dalam bisnis, ada yang disebut bagaimana “meminimalisir resiko,” tujuannya adalah mengantisipasi resiko terjadinya kerugian, apapun istilahnya. Contohnya, pedagang sayur. Sayur jika terkena air di ruang terbuka maka mudah busuk, sedangkan jika kondisi kering di ruang terbuka tapi lebih dari satu hari maka layu. Pemecahan masalahnya adalah dengan menyimpan pada suhu dingin di ruang terbuka atau membatasi stok penjualan sayur yang bisa terjual habis dalam satu hari. Begitupun dengan bisnis yang akan anda jalani, pilih bisnis yang minim resiko. Kalau anda menyimpan stok barang dalam jumlah banyak sedangkan anda sendiri tidak tahu seberapa cepat anda bisa menjual, artinya anda sedang menimbun

resiko. Ada banyak bisnis yang bisa diminimalisir risikonya contohnya dengan menjadi makelar, pinjam barang, atau memilih produk yang tidak mengharuskan menyimpan stok dalam jumlah besar.

### **Mulailah Dengan Yang Kecil**

Jangan pernah berharap ada bisnis yang bisa membuat anda kaya mendadak. Kalaupun ada dan terjadi pada orang lain, maka jangan pernah berharap itu akan terjadi pada anda. Jangan pernah bergantung pada hal seperti itu. **Biasakan untuk percaya bahwa anda menghasilkan apa yang anda kerjakan.** Jika anda menghasilkan apa yang tidak anda kerjakan, itu artinya anda sedang beruntung. Tapi keberuntungan bukanlah bagian dari bisnis. Bisnis adalah sesuatu yang direncanakan dan bukan menggantungkan kepada keberuntungan yang terus menerus. Jika anda berharap pada keberuntungan, artinya anda sedang berjudi, bukan sedang bisnis.

Kalau anda punya modal besar untuk memulai bisnis, sebaiknya mulailah dengan bisnis yang kecil. Bisnis yang baik bukan dinilai dari seberapa besar hasilnya, tapi seberapa lama mampu bertahan di tengah resiko dan persaingan. Bisnis kecil memang cenderung menghasilkan keuntungan yang juga kecil, tapi memulai bisnis kecil bukan berarti anda tidak mampu mengelola yang besar. Bisnis besar yang mapan justru karena mampu menguasai hal-hal kecil. Contoh, jika ada pengusaha restoran yang memiliki banyak cabang, pasti ia hapal hal-hal apa saja yang sangat menentukan pertumbuhan bisnisnya diantaranya pengetahuan bahwa pelayanan yang ramah kepada tamu lebih penting daripada tempat yang

menampilkan kesan mewah tapi tidak membuat nyaman para tamu. Pengusaha yang baik pasti hapal detil usahanya.

Bisnis yang keuntungannya kecil maka resikonya juga kecil, bisnis yang resikonya kecil maka lebih aman. Misalnya anda memutuskan untuk menjual kue dengan modal harga seribu rupiah dari tiap buah, jika dagangan anda tidak laku maka resiko anda adalah seribu rupiah dari tiap buah. Bandingkan jika anda memutuskan untuk menjual kue dengan harga seratus ribu rupiah tiap buah, maka resiko anda adalah seratus ribu rupiah jika kue anda tidak laku dijual.

Mulailah bisnis dengan modal kecil sampai anda betul-betul menguasai caranya dengan sangat baik. Jika penjualan anda pada bisnis kecil sudah stabil, anda bisa sedikit-sedikit menjual produk yang kelasnya sedikit di atas produk yang sudah anda jual sebelumnya. Bisnis yang kecil hanya menghasilkan keuntungan yang kecil. Jika anda ingin memperbesar keuntungan maka yang harus anda lakukan adalah memperbanyak jumlah transaksi. Memperbanyak jumlah transaksi artinya memperluas pemasaran. Contohnya, ikan pindang layang atau yang bisa disebut ikan cuwek, berapa keuntungan yang diperoleh tukang pindang? Cuma Rp.150,- perkilogram. Anda tidak salah baca. Betul, keuntungannya cuma seratus lima puluh rupiah perkilogram. Tiap bakul-bakul pasar belanja ke tukang pindang rata-rata 50 kilogram. Dalam satu hari, tukang pindang bisa menjual minimal 2 ton. Artinya keuntungan bersih tukang pindang **minimal** Rp.300.000/hari. Dalam 1 bulan? Hitung sendiri.

Saya sempat bisnis menjual ikan laut, join dengan teman yang sekarang jadi istri saya. Beli ikan laut di Manado dan Sibolga Medan lalu dijual di Jakarta. Rata-rata belanja ikan 14 ton tiap 2 minggu sekali. Penghasilan tiap bulan waktu itu sama dengan gaji saya sekarang. Belum sampai 1 tahun modal 70 juta jadi 150 juta. Belanja ikan naik menjadi 14 ton seminggu sekali. Barang yang laku dijual pasti banyak pesaingnya. Salah satu bandar besar modal 1M patungan dengan 2 bandar ikan lainnya, total modal 3M. Mereka bukan lagi beli dari pengepul ikan tapi malah menangkap ikan langsung ke laut dengan menyewa kapal sendiri dan mendirikan cold storage di Sibolga, Medan. Harganya jelas lebih murah, selisihnya hampir Rp.500 perkilogram dengan ikan yang saya jual. Kalau menunggu saat bulan purnama, ada kemungkinan ikan saya bisa dijual dengan harga baik, tapi sewa cold storage jalan terus. Terpaksa waktu itu kami jual harga ikan dengan harga dibawah modal. Bangkrut? Pasti.

### **Produk Yang Cocok**

Ada sebagian orang yang cocok untuk menjual produk tertentu. Banyak orang menganggap itu takdir, ada juga yang menganggap itu sudah garisnya. Secara logika, hal itu berkaitan dengan *passion*. *Passion* itu ketika kita melakukan sesuatu tapi tidak merasa berat untuk melakukannya. Contohnya menulis ebook ini, saya yakin anda akan kewalahan untuk menulis 500 kata pertama. Sebaliknya, saya tidak merasa berat untuk menulis sebanyak ini karena saya memang tahu mulai darimana, kemana dan sampai mana saya akan menulis.

*Passion* juga bisa dibangun dengan cara menemukan sisi yang menarik, sisi yang bisa membuat anda bergairah untuk terus menekuni usaha yang anda jalani. Ada orang yang bertahun-tahun menjual bakso, menjual siomay, menjadi pengusaha restoran, pengusaha kos-kosan, dan sebagainya. Itu karena mereka merasa menemukan lebih banyak sisi menarik dibandingkan sisi yang menyebalkan. Ada cerita menarik ketika saya bekerja di bank swasta, dimana seorang office boy yang sudah bekerja bertahun-tahun menolak ketika diangkat untuk menjadi karyawan bagian administrasi. Padahal bagi Office boy lain, diangkat menjadi karyawan di bagian administrasi ibarat mendapat durian runtuh. Alasan Pak Kesi sederhana, karena menjadi office boy penghasilannya lebih besar. Di tahun itu, gaji office boy di bank sekitar 1,5 juta/bulan sedangkan gaji karyawan administrasi level junior (yang baru diangkat) sekitar 2 juta dan karyawan administrasi level senior sekitar 3 juta. Dengan menjadi office boy, Pak Kesi punya penghasilan tambahan rata-rata perhari sekitar Rp.50.000 misalnya disuruh membeli bubur ayam untuk sarapan, mengantar surat ke perusahaan lain, dan sebagainya. Dalam sebulan jika ditotal dengan gaji maka penghasilan Pak Kesi hampir sama dengan karyawan administrasi level senior sekitar 3 juta. Apa yang membedakan antara keduanya? Kebebasan. Pak Kesi merasa lebih menyenangkan jalan-jalan kesana ke mari mengantar surat ke berbagai divisi, ketemu dengan banyak orang. Pak Kesi menemukan '*passion*'nya sebagai office boy. *Passion* anda dimana?

### **Kuasai Caranya, Maka Anda Akan Menguasai Uangnya**

Dalam bisnis, jangan pernah tergiur pada keuntungan besar yang membuat anda ingin mengeluarkan semua modal yang anda punya hanya karena anda ingin

meraih untung lebih besar. Ingatlah bahwa dalam bisnis, memahami apa yang anda lakukan itu lebih penting daripada jumlah hasilnya. Jika anda memahami prosesnya, maka anda menguasai uangnya. Bisnis anda harus seperti bola yang bisa anda kendalikan seperti yang anda inginkan. Ketika anda giring, bisnis anda akan berjalan ke arah yang anda mau. Ketika anda tendang, bisnis anda akan melambung. Jika anda masih sulit menguasai bisnis anda, itu artinya anda masih dikuasai resiko kegagalan. Segeralah pelajari bisnis anda, pahami dan kuasai. Ibaratnya, meskipun anda hanya berjualan cendol menggunakan gerobak dan mendorongnya keliling kampung. Saat anda berjualan, anda bisa memperoleh pendapatan bersih Rp.50.000,-/hari. Saat anda malas, anda tidak mendapatkan uang. Kalau anda mau sedikit berjalan lebih jauh ke kampung tetangga, anda bisa menjual lebih banyak cendol sehingga pendapatan bersih anda bisa lebih dari Rp.50.000,-/hari. Itu artinya, anda sudah menguasai bisnis cendol dengan baik, meskipun anda hanya pedagang yang berjualan dengan menggunakan gerobak.

Saya ambil contoh lain, misalnya anda berjualan lontong keliling menggunakan sepeda. Di hari pertama jangan sekaligus menjual puluhan lontong. Cobalah menjual 10 buah saja dan usahakan terjual habis. Ulangi selama beberapa minggu sampai anda yakin bahwa menjual 10 lontong setiap hari pasti habis terjual. Nah di minggu-minggu berikutnya, anda bisa menambah lontong menjadi 15. Ulangi cara yang sama selama beberapa minggu sampai anda yakin bahwa anda bisa menjual habis 15 lontong setiap hari. Begitu seterusnya. Lama-lama anda akan tau berapa kapasitas maksimal penjualan anda, di hari apa saja penjualan lontong

cukup tinggi, pada jam berapa saja biasanya banyak pembeli, dan seterusnya. Kuasai caranya dan anda akan menguasai uangnya (bisnis).

### **Action!**

Di atas kertas, bisnis hanya mencakup 70% mendekati realita, itu adalah angka pendekatan terbaik, sisanya diluar prediksi. Contoh seperti Bejo si tukang bakso tadi, siapa yang mengira bakal hujan lebat? Dalam bisnis, ada banyak hal yang tidak bisa kita duga dengan hanya duduk dan mengira-ngira. Kita butuh action dengan memulainya. Nanti kita tau apa saja yang ada diluar dugaan kita. Jangan takut rugi, karena yang penting kita sudah mentolerir resiko dengan cara meminimalisir kerugian diantaranya dengan pengetahuan mengelola modal, membuat anggaran biaya tak terduga, memperkecil jumlah stok barang sebelum kita bisa memastikan berapa angka rata-rata penjualan produk, dan seterusnya.

### **Mengelola Modal**

Jika anda punya modal 10 juta, bukan berarti anda harus menghabiskan semua uang anda untuk dijadikan modal bisnis. Bisa jadi anda hanya perlu menggunakan uang 1 juta saja untuk memulai bisnis. Sisanya yang 9 juta dikemanain? Simpan untuk cadangan nanti sebagai modal utama. Tekuni dulu modal yang 1 juta itu sampai usaha berkembang dan balik modal serta menghasilkan laba, meskipun anda membutuhkan waktu 1 tahun agar usaha anda dapat berkembang sesuai rencana. Jika dalam waktu 1 tahun kemudian modal anda yang 1 juta itu sudah kembali dan anda punya keuntungan yang bisa anda simpan misalnya sebesar 5 juta, maka anda bisa mengembalikan uang 1 juta yang anda gunakan sebelumnya



untuk kembali dimasukkan ke dalam modal utama, jadi modal utama anda utuh 10 juta. Nah, laba yang 5 juta itu bisa anda putar kembali untuk memperluas bisnis anda yang sudah berjalan.

Setidaknya, jika anda punya modal usaha maka gunakan  $\frac{1}{4}$  nya saja,  $\frac{1}{4}$  nya untuk dana cadangan,  $\frac{1}{4}$  nya untuk biaya hidup selama usaha belum menghasilkan dan  $\frac{1}{4}$  nya lagi untuk digunakan bisnis lain jika bisnis pertama tidak berhasil. Intinya adalah, jangan habiskan semua modal yang anda punya.

### **Produk Apa yang Bisa Dijual?**

Ada banyak sekali produk yang bisa anda jual mulai dari sandal jepit, pakaian sampai rumah. Hampir semua produk bisa dijual, yang penting adalah anda punya gambaran siapa yang pembeli anda dari usia, wilayah, daya beli, jenis kelamin, dan seterusnya. Dalam menjual produk, pilih produk yang dapat menciptakan kejutan bagi pembelinya. Contohnya, sandal jepit dari dulu desainnya ya seperti itu. Ketika muncul sandal dengan bentuk karakter, maka kalangan usia anak sampai remaja merasa mendapatkan kejutan menyenangkan (surprised). Bagi penyuka tokoh kartun tertentu merasa diakomodir rasa kecintaannya, sedangkan sebagian lain merasa senang karena bisa tampil beda menggunakan sandal karakter.

## Inovasi

Semua produk pada dasarnya adalah sama. Sebagian besar merupakan produk lama yang disajikan dengan tampilan yang berbeda. Contohnya tahu yang digoreng dengan tepung krispi, intinya tetap saja tahu. Tapi ketika tepungnya dibuat pedas



dan dijual dengan menggunakan gerobak yang dicat warna warni dan diberi nama baru tahu jeletot maka calon pembeli akan penasaran. Contoh lainnya adalah bedak dingin yang terbuat dari tepung beras. Caranya sederhana, cukup menambahkan sedikit air lalu dilulurkan pada wajah dan hal ini sudah lama dilakukan oleh wanita-wanita di desa. Ketika inovator membuat kemasan yang menarik menggunakan kantong untuk menciptakan kesan tradisional dengan tagline “back to nature” maka pemasaran bedak dingin menjadi lebih luas.

Menjadi inovator itu tidak mudah. Anda harus melakukan apa yang tidak dilakukan orang. Contohnya jika anda ingin mendesain kemasan bedak dingin tadi maka anda harus menyediakan waktu untuk survey bahan yang akan dijadikan bahan pembungkus, membuat draft desain, menghitung harga jual produk untuk reseller, dan seterusnya. Melelahkan? Memang. Tapi percayalah, pengetahuan yang anda peroleh akan menjadi milik anda, tidak bisa dicuri. Orang lain bisa meniru produk anda, tapi orang lain tidak bisa meniru cara anda berpikir.

## **Media Pemasaran**

Sesuaikan produk yang anda jual dengan media pemasaran yang anda gunakan. Beberapa media pemasaran hanya cocok untuk produk tertentu. Berdasarkan keputusan untuk membeli produk maka produk dibagi menjadi dua yaitu produk yang pembeliannya membutuhkan waktu lama dan produk yang pembeliannya membutuhkan waktu cepat. Contohnya, untuk menjual rumah lebih cocok menggunakan SEO karena untuk membeli rumah membutuhkan pertimbangan-pertimbangan diantaranya faktor lokasi, ketersediaan down payment dan pertimbangan lainnya seperti apakah lokasinya dekat dengan kantor, apakah lokasinya banjir atau tidak, dan seterusnya. Sedangkan untuk menjual produk-produk yang waktunya mendesak maka bisa menggunakan metode pemasaran menggunakan facebook ads, bbm marketing, dan sejenisnya. Sebelum mulai memutuskan akan menggunakan media pemasaran yang mana, pastikan bahwa anda bisa memprediksi berapa angka kasar konversi. Hal ini untuk memperkirakan selisih antara biaya promosi dan keuntungan yang bisa diperoleh. Jika biaya promosi menghabiskan biaya 1 juta maka anda harus memperoleh omset di atas 1 juta.

## **Harga Jual**

Ini yang sering menjadi pertanyaan hampir semua orang yang baru memulai menjalani bisnis, “Berapa harga yang harus saya jual?” Harga itu relatif. Secara kasar, harga jual bisa ditentukan dengan cara harga modal + laba. Tapi ternyata tidak sesederhana itu. Di tukang sayur, harga tempe sekitar Rp.5.000,- perpotong. Ketika masuk ke supermarket, harganya menjadi Rp.15.000,-. Faktor lokasi dan

suasana juga turut mendorong harga jual. Lalu apa rumusan yang bisa digunakan untuk menentukan berapa harga jual? Kelayakan. Baju muslim yang di tanah abang mungkin harganya berkisar 100 ribu. Ketika masuk ke butik dan diganti merk, maka harganya menjadi 500 ribu. Faktor apa yang menyebabkan harga jualnya melejit? Layak. Ketika masuk butik, maka harganya layak untuk naik. Kalau anda masih bingung menentukan harga jual produk anda. Cobalah untuk melakukan survey pada produk yang sama, berapa harga jual orang lain pada produk yang sama lalu pelajari apakah produk anda memiliki kelebihan dibanding produk sejenis di pasaran. Jika ya, maka harga anda bisa dijual dengan harga yang sama dengan produk orang lain, tapi penawaran yang diberikan kepada orang lain pada sisi kelebihannya. Sebaliknya, kalau ada produk sejenis di pasaran dimana kualitas produk anda lebih baik dan produk anda tidak bisa dijual dengan harga yang sama dengan produk orang lain, anda harus membidik kelas sosial yang lebih tinggi agar produk anda bisa dijual dengan harga yang lebih tinggi.

### **Produk Campuran**

Kalau anda punya kelas produk, sebaiknya jangan menjual di tempat yang sama karena harga produk yang murah bisa menjatuhkan harga produk yang mahal, dan produk yang mahal jadi terkesan kemahalan karena ada produk yang murah. Sesuaikan dengan kelas. Jika menjual menggunakan website, maka letakkan produknya secara terpisah pada website yang berbeda.

## **Gagal**

Gagal itu wajib dirasakan oleh semua pengusaha. Saya punya adik ipar yang ketipu 30 juta. Usaha adik ipar saya menjual tas kulit. Beberapa kali order pertama, pelanggannya membayar tepat waktu. Ketika jumlah transaksi naik, pelanggannya minta barang dikirim dulu. Adik ipar saya percaya karena pelanggan sudah melakukan beberapa kali transaksi dan pelanggannya tepat waktu. Ujungnya bisa ditebak, barang dikirim tapi uang tidak dibayar. Disusul juga tidak mungkin karena lokasinya berbeda propinsi dan belum pernah bertemu muka. Adik ipar saya gagal di 30 juta bukan berarti ia bodoh. Kerugiannya sebesar 30 juta adalah harga pelajaran yang diperoleh. Kelak jika ia menemukan lagi hal hal seperti itu, maka ia sudah tau bahwa ia tidak akan mengirim barang sebelum uang diterima. Dengan demikian ia tidak akan tertipu lagi dengan cara yang sama di 30 juta, 50 juta, 100 juta dan seterusnya. Kegagalannya telah menyelamatkannya dari kerugian yang lebih besar, dengan pelajaran yang ia terima.

Belajar dari orang yang sukses adalah untuk pengembangan diri, sedangkan belajar dari orang yang gagal agar mawas diri.

## **Intuisi**

Apa sih intuisi itu? Ketika saya bekerja di perusahaan wisata di Bandung, saya heran dengan pemilik usaha tersebut, namanya Pak Liem. Di tahun 2004 ia membuka restoran di lokasi yang sepi, berada di jalur antara pasar Lembang dan Ciater. Ternyata pertimbangannya adalah ketika bis-bis wisata hendak menuju tujuan, di perjalanan biasanya mereka singgah untuk makan siang atau sekedar

coffe break dan belanja oleh-oleh. Nah, itulah alasan kenapa Pak Liem membuka restoran di Cikole. Kebetulan di Cikole banyak hutan-hutan pinus milik Perhutani, maka oleh Pak Liem diajak kerjasama dengan sistim sewa. Sekarang di lokasi itu bukan lagi hanya restoran tapi juga ada kebun strawberry, outbound dan penginapan.

Sepanjang jalan tersebut ada banyak desa, yang salah satunya adalah wilayah desa Cikole. Tapo kenapa desa Cikole yang dipilih oleh Pak Liem? Pak Liem sendiri bukan orang Bandung melainkan orang Gombang. Di bali, ia juga melakukan hal yang sama. Ia membuka restoran di tepi pantai Soka. Lokasi di pantai Soka tersebut sangat sepi, di wilayah Tabanan. Pertimbangannya sama, yaitu ketika bis-bis wisata hendak ke tempat tujuan, di perjalanan biasanya mereka singgah untuk makan siang atau sekedar coffe break dan belanja oleh-oleh. Apa yang dilihat dan dipikirkannya tidak sama dengan kita. Ia mampu melihat peluang bisnis, itu yang dinamakan intuisi. Apakah intuisi bisa dilatih? Bisa, meskipun tidak sama persis. Caranya adalah dengan memulai bisnis yang berorientasi kepada kebutuhan.

### **Kelemahan Manajemen**

Ada banyak sekali pengusaha yang bisnisnya sudah berjalan dalam waktu lama. Sekali waktu, coba tanya berapa aset yang ia punya? Rata-rata akan menjawab dengan kira-kira. Jika kelak bisnis anda sudah berjalan, anda harus tau berapa omset, laba, aset, dan seterusnya. Banyak sekali pengusaha yang memang progresif dalam mengembangkan bisnisnya, tapi malas menghitung. Katanya, pokoknya ada untung. Bisnis harus profesional. Dengan mengetahui detilnya,

untuk produk-produk yang bisa diwaralaba maka anda bisa tau persis berapa target penjualan, berapa lama BEP (balik modal), dan seterusnya. Dengan demikian anda bisa mengembangkan usaha anda dengan membuka cabang di tempat lain.

Salah satu contoh, di dekat rumah bapak saya ada tukang nasi goreng. Ia berjualan sudah lama sekitar 1 tahun. Selama 1 tahun tersebut ia sudah mengetahui kapan waktu ramai, kapan waktu sepi, berapa minimal omset, berapa maksimal omset, berapa karung beras yang dibutuhkan untuk stok, berapa peti telur ayam yang harus tersedia, berapa liter minyak goreng, dan sebagainya. Setelah ia mengetahui detilnya, selanjutnya ia mencari orang yang bisa diajari membuat nasi goreng sama persis dengan yang ia buat. Lalu ia membuka cabang lagi di lokasi yang strategis. Dalam beberapa tahun, ia sudah memiliki beberapa cabang. Pola seperti ini sama halnya dengan pecel lele, pecel ayam warteg, dan sejenisnya.

Bagaimana dengan toko online? Mirip. Beberapa pengusaha toko online memiliki beberapa website dengan kontak customer service yang berbeda, padahal kantornya sama, lokasinya sama, barangnya sama. Hal ini tentu saja membutuhkan kemauan untuk melakukan analisa keuangan pada usaha yang pertama agar dapat dikloning menjadi usaha yang kedua, ketiga dan seterusnya.

## PENUTUP

Dalam ebook ini masih banyak hal yang terlewat. Tetapi garis besarnya sudah saya masukkan semua. Jangan bingung untuk memulai bisnis. Apa yang bisa anda jual, itulah bisnis. Kalau anda bisa membuat lontong isi, coba tawarkan ke teman-teman di kantor atau ke tetangga. Banyak permintaan lontong untuk acara arisan, ulang tahun, acara kantor-kantor, hajatan, dan sebagainya. Kalau lontong buatan anda enak, dengan



sendirinya orang akan mencari anda. Bisnis tidak harus dalam bentuk produk fisik, bisa juga dalam bentuk jasa misalnya jasa pengetikan, jasa antar surat, jasa pembuatan website, dan sebagainya. Kalau anda konsisten, bisnis kecil bisa menggurita.

Semoga bermanfaat 😊