**BAB 1**

**IDE OPTIMASI PERUSAHAAN**

Pengusaha yang akan kami selidiki adalah pengusaha abon ikan cakalang. Pengusaha abon ikan cakalang ini, menjual berbagai rasa abon yang terbuat dari daging sapi dan daging ayam, tetapi mereka juga menjual abon ikan cakalang. Seorang penjual abon ikan cakalang ini bertempat tinggal di maluku. Seorang ibu yang berwirausaha menciptakan abon-abon berbagai macam rasa ini memiliki pengalaman selama dia berwirausaha.

Seorang pengusaha abon ini memiliki dua anak. Sebelum ibu ini menjadi pengusaha abon, dia adalah seorang pekerja kantoran yang bekerja dibagian kepala administrasi negara dan keuangan disebuah perusahaan cat di Ambon. Sejak seorang ibu ini menjadi pekerja kantoran, dia memasarkan hasil jualan abon pada saat hari libur saja. Seorang ibu ini menjadi pengusaha abon yang telah diberi nama atau logo yang bernama kan “Nacha”. Seorang ibu ini dulunya menjual abon-abonnya hanya bermodal 1 juta. Modal 1 juta tersebut dipergunakan untuk membeli ikan dan bumbu.

Harga abon tersebut adalah 25000 (dua puluh lima ribu rupiah) dengan ukuran 100 gram. Seorang ibu ini menceritakan pengalaman selama berwirausaha abon nacha. Ibu ini bernama Nike, ibu nike merasa kebingungan karena dia merasa bahwa bisnis yang digelutinnya tidak berjalan dengan mulus dan tidak bisa fokus sama dua hal. Dimana dua hal itu adalah kerja kantoran atau menjadi pengusaha. Tetapi ibu Nike ini memutuskan untuk berhenti dari kantor dan melanjutkan bisnis yang digelutinya selama ini.

Ibu ini bercerita bahwa dia menerima pesanan orang yang tidak bertanggung jawab karena mereka membeli abon ibu ini dengan cara *system* gelondongan. Mereka membeli tanpa memakai logo nacha. Dan ternyata mereka membeli abon Ibu Nike ini yang berlogo Nacha ini mereka membeli untuk di ekspor ke Taiwan. Setelah pembelian ketiga mereka tiba-tiba menghilang begitu saja tanpa ada kabar.

Ibu nike ini menjual makanan tersebut di berbagai outlet. Ibu Nike ini menitipkan hasil abonnya kepada outlet-outlet. Abon Nacha ibu tersebut bisa di dapatkan di kota Makassar, Nabire, Manado, Denpasar, Surabaya, Sidoarjo, dan Ambon. Alasan Ibu Nike ini menjual produk abon nacha ini di berbagai kota seperti makassar karena di Ambon pulaunya kecil dan abon ikan cakalang Nacha sudah tidak punya tempat untuk dititipkan. Dan ibu nike bermimpi dan berkata seperti ini kepada presiden Jokowi "Mimpi kami memang ekspor, tapi jarak bikin semuanya mahal. Kalau pak Jokowi mau buat tol laut tolong segera agar kami bisa terbantu," ujarnya.

IDE-IDE yang harus dilakukan untuk pengusaha ini adalah :

1. Awal mulanya bisnis Nacha ini hanya di promosikan oleh putlet-outlet, Sekarang dirubah menjadi system online. Mulai memasukan product tersebut di online-online.
2. Jika ada yang membeli banyak dengan system rombongan sebaiknya membuat surat perjanjian terlebih dahulu diatas kertas putih dan disertakan materai.
3. Hindari borongan yang ingin membeli tanpa brand Nacha.