

BAB I

MODAL DASAR BISNIS

1.1 PENDAHULUAN

Hidup adalah perbuatan dan pengabdian, perbuatan dan pengabdian adalah perjuangan dan perjuangan adalah pengorbanan dalam mewujudkan harapan. Mimpi merupakan buah dari harapan, cita-cita dan doa. Jangan takut berbuat, berdoa dan bermimpi, karena Tuhan itu maha pengasih dan maha kaya. Kalau ingin meminta sesuatu melalui doa dan mimpi mintalah kepada sang maha penyayang dan pemberi rizki. Beranilah berbuat dan bermimpi untuk kehidupan yang lebih baik dan sejahtera.

Seberapa hebatkah sebuah impian itu? Mari kita lihat Wright bersaudara penemu pesawat terbang. Disaat orang-orang di sekitar mereka mencomoooh dan meneriaki mereka itu bodoh dan gila, hanya burung dan malaikat yang bisa terbang, itu lah sebagian cemooh di saat itu. Wright bersaudara tetap kokoh dengan impian mereka yaitu "Saya Ingin Terbang Seperti Burung" hal yang sangat jauh dari realitas kehidupan. Dengan tekad yang kokok akhirnya Pesawat Terbang pun diciptakan. Apa jadi jika Wright bersaudara pada saat itu tidak menggenggam erat impian mereka, mungkin kita saat ini belum dapat memanfaatkan pesawat terbang sebagai alat transportasi yang handal.

Dalam hidup ini tidak banyak orang yang bisa dengan teguh memegang impian mereka. Terkadang impian itu menjadi “layu sebelum berkembang”. Banyak orang yang tahu bahwa impian kerap menjadi awal perjuangan untuk mewujudkan hari esok yang lebih baik namun sayangnya banyak juga yang belum berani bermimpi. Padahal bermimpi itu gratis. Anda tidak perlu membayar atau akan di denda hanya karena bermimpi. Bermimpi itu hak setiap manusia. Lagipula, dengan bermimpi anda akan memiliki arti hidup ini. Mari mimpikan sesuatu yang besar, **mimpi Bisnis Online dengan Technopreneurship.**

Akan tetapi berani bermimpi tidak akan cukup tanpa action. Selalu saja ada sekelompok orang yang berani bermimpi namun enggan berkorban untuk mewujudkan impiannya tersebut. “Jika Anda tidak bersedia berkorban maka lupakan saja impian Anda. Semakin besar impian Anda maka semakin besar pula pengorbanan yang harus Anda lakukan.”

Pertanyaannya sekarang, bagaimana caranya agar impian kita dapat menjadi kenyataan? Para pakar seperti Andrei Wongso lebih menitik beratkan pada sejumlah tahap-tahap berikut :

Disarankan anda tidak hanya membacanya akan tetapi mengikuti satu persatu hal yang di sarankan dan melakukannya, baru kemudian lanjut membacanya. jika perlu tulis di secarik kertas,

➤ **Pertama, Perjelas Impian Anda**

Buatlah impian Anda menjadi sebuah target dan tuliskan. Anda harus bisa membayangkan dalam pikiran Anda impian Anda tersebut. Orang sering mengatakan jadikan target Anda itu memiliki unsur S.M.A.R.T.

- S = specific (buatlah se-spesifik mungkin),
- M = measurable (dapat diukur atau ada angkanya. Misalnya ingin punya uang berapa rupiah atau mobil dengan harga berapa),
- A = achievable (dapat diraih, buktinya sudah ada orang yang meraihnya saat ini)

- R = realistic (realistis, artinya sesuai dengan sumber daya yang saat ini Anda miliki atau masih dalam kendali Anda, bukan orang lain)
 - T = time bound (ada batas waktunya, artinya kapan Anda ingin itu terwujud).
- **Kedua, coba tuliskan manfaat yang bisa didapatkan jika impian itu terwujud.**
- Sebaiknya manfaat itu bukan hanya bagi diri Anda sendiri melainkan juga bagi orang yang paling Anda cintai, orang-orang di sekitar Anda dan sesama umat lainnya. Semakin besar manfaat yang bisa Anda peroleh maka akan semakin bersemangat dalam menggapainya. Apalagi jika kita sadar nama Tuhan akan semakin dimuliakan jika impian itu terwujud.
- **Ketiga, Doakan Impian Anda.**
- Mintalah bantuan Tuhan sebab bagaimana pun kerasnya kita bekerja akan sia-sia jika Sang Sumber Segala Rahmat tidak memberkatinya. Terkadang impian kita tidak kunjung terwujud karena bertentangan dengan kehendak-Nya atau memang belum waktunya. Untuk itu, usahakan Anda meluangkan waktu yang cukup sehingga dapat berkomunikasi dengan-Nya mengenai impian Anda ini.
- **Keempat, Identifikasi Semua Masalah Atau Hambatan**
- Anda harus mengetahui semua hambatan yang kiranya akan Anda hadapi dalam rangka mewujudkan impian tersebut. Bukan berarti hal itu akan membuat anda ragu malah dengan mengetahui hambatan yang akan ada alami akan membuat anda siap.
- **Kelima, identifikasi orang, kelompok orang atau organisasi yang kiranya dapat membantu Anda mewujudkan impian tersebut.**

Barangkali Anda akan mendapatkan orang, kelompok atau organisasi yang dapat bersinergi dengan Anda bahkan bisa jadi mereka memiliki impian yang sama sehingga bisa bekerja sama dengan mereka.

- **Keenam, identifikasi pengetahuan dan ketrampilan apa saja yang sangat Anda perlukan dalam upaya untuk meraih impian tersebut.**

Dengan membaca buku-buku tertentu, mengikuti kursus, seminar atau training. Jangan ragu untuk terus belajar dan memperbaiki diri.

Les Brown pernah berkata : *“To achieve something you have never achieved before, you must become someone you have never been before.”* Ya, untuk mencapai sesuatu yang belum pernah Anda capai Anda harus menjadi orang yang berbeda dari sebelumnya.

- **Ketujuh, Buatlah Plan Of Action.**

Ini adalah langkah-langkah yang akan Anda tempuh. Rencana yang matang akan memuluskan impian.

- **Kedelapan, Lakukan Action.**

Tanpa action, Anda hanya akan menjadi anggota organisasi terlarang bagi orang-orang yang ingin sukses yakni NADO (no action dream only).

- **Kesembilan, Jaga Sikap Mental Anda.**

Tetaplah berpikir positif dan beranilah bangkit dari kegagalan. Ingatlah bahwa sikap positif akan menarik sukses semakin dekat kepada diri Anda!

- **Kesepuluh, evaluasi secara kontinyu langkah Anda.**

Sekiranya diperlukan perubahan, jangan ragu untuk melakukannya. Jangan kaku! bersikaplah fleksibel dalam soal cara atau metode."

Perkenalkan penulis menuliskan sebuah nasihat yang sangat berharga dari Dr. Benjamin Mays : "Perlu sekali menumbuhkan dalam pikiran kita pendapat bahwa berbagai tragedi dalam kehidupan tidak boleh menjadi alasan tidak tercapainya impian kita. Tragedi apapun jangan sampai menjadi alasan impian kita tidak tercapai. Mati dengan impian yang tidak tercapai bukanlah suatu bencana, namun tidak mempunyai impian sama sekali adalah sebuah malapetaka. Tidak bisa menggapai bintang bukanlah sesuatu yang memalukan namun tidak mempunyai keinginan menggapai bintang sangatlah memalukan. Kegagalan itu biasa tapi tidak punya kemauan itu kekeliruan besar!".

Hidup tanpa berbuat dan bermimpi sama artinya dengan hidup tanpa tujuan. Hidup tanpa tujuan dapat digambarkan seperti sebuah daun yang terapung-apung dalam aliran sungai atau sebuah kapal yang tanpa nahoda di tengah samudera. Daun tersebut akan pergi kemanapun air mengalir dan tidak memiliki kuasa untuk menentukan keinginannya sendiri. Sangat mudah terpengaruh oleh lingkungan yang semakin cepat berubah.

Apapun bisnisnya apalagi bisnis online maka modal dasar bisnis adalah : 1) Memiliki Tujuan Bisnis yang jelas; 2) Memiliki Komitmen Bisnis yang kuat dan 3) Memiliki Starategis Bisnis yang jelas pula. Apabila ketiga faktor ini telah dimiliki dan terpatri dalam visi dan misi, baru mimpi itu memiliki makna untuk di implementasikan.

1.2TUJUAN BISNIS

Semua orang atau pengusaha yang sukses pasti memiliki tujuan. Jika Anda ingin menjadi seorang pengusaha maka mau tidak mau Anda harus memiliki sebuah tujuan.

Sekarang apa yang menjadi tujuan Anda?. Perhatikan lah orang-orang di sekitar kita. Jika di amati dengan cermat maka orang-orang tersebut dapat di kelompokkan menjadi empat bagian yaitu : 1) punya waktu, tidak punya uang; 2) punya uang tidak punya waktu; 3) tidak punya uang tidak punya waktu dan 4) punya waktu punya uang (Salim, Joko, 2010) dan penulis mengelompokkan menjadi lima kategori, yaitu :

1.2.1 Punya waktu, Tidak Punya Uang.

Orang-orang yang masuk dalam kategori ini sangat banyak ditemui di Indonesia. Mereka memiliki banyak waktu untuk dihabisnya. Mereka memiliki banyak acara yang kelihatannya menyenangkan. Bermain domino, kumpul-kumpul dengan teman, jalan-jalan, dan masih banyak kegiatan menyenangkan lainnya.

Jika bertemu dengan orang tersebut dan di tawarkan sebuah acara maka dia akan langsung menyetujuinya. Mereka punya banyak waktu namun sayang sekali mereka tidak memiliki uang. Jangan berpikir bahwa yang masuk dalam kategori ini hanyalah para pengemis di jalanan.

Pada banyak mall di kota besar, jika di amati ternyata banyak sekali ditemui orang-orang dalam kategori ini. Sepertinya memang mereka tanpa elit, jalan-jalan di mall dan melihat-lihat barang namun sebetulnya mereka tidak memiliki uang untuk membeli barang-barang dalam mall tersebut. Hal ini terlihat jelas ketika mereka di datangi oleh pramuniaga yang ada pada umumnya mereka langsung meletakkan barang yang sedang dilihatnya dan berusaha menghindar.

Semoga semua pembaca buku ini tidak ada yang masuk dalam kategori pertama, namun jika sekitarnya Anda ada dalam kategori ini maka janganlah berkecil hati. Buku ini adalah salah satu buku yang mungkin akan berguna bagi Anda untuk keluar dari kelompok ini.

1.2.2 Punya Uang, Tidak Punya Waktu

Orang dalam kategori ini pada umumnya adalah para pekerja keras. Mereka memiliki uang namun tidak memiliki waktu untuk menikmatinya. Para bisnis owner di Jakarta misalnya sering kali masuk dalam kategori ini. Sebagai contoh mereka memiliki usaha restoran yang sangat laris sehingga setiap malam ada begitu banyak pelanggan yang datang untuk membelinya. Dagangannya sangat laris sehingga uang mengalir setiap waktu. Jika Anda kenal dengan orang tersebut dan di ajak aktif dalam sebuah kegiatan kerohanian atau sosial maka pada umumnya mereka akan menolaknya dengan alasan harus cari uang. Jangankan kegiatan kerohanian ataupun sosial, keluarganya sendiri mengajak berlibur pun akan sangat sulit mencari waktu luang, karena kesibukan mencari uang.

Bagi mereka tidak ada hari libur, setiap hari harus bekerja mengumpulkan uang. Orang-orang tersebut masuk dalam kategori orang yang memiliki uang tetapi tidak memiliki waktu. Contoh lain adalah seorang dokter ahli, mereka bisa menjadi sangat kaya dengan profesinya namun mereka akan kehilangan waktunya. Waktu untuk dirinya sendiri juga untuk waktu keluarganya. Hal ini bukanlah suatu yang buruk. Jika Anda masuk dalam kategori ini dan Anda menikmatinya maka teruslah jalani kehidupan seperti itu namun persiapkanlah diri Anda ketika menghadapi hal-hal yang tidak diinginkan misalnya sakit atau mengalami resiko lain. Ketika hal tersebut terjadi maka uang Anda sudah tidak dapat digunakan untuk membeli waktu yang terlewat. Masa-masa keceriaan dan kebahagiaan bersama keluarga Anda ketika berlibur sudah tidak dapat dikembalikan dengan uang Anda.

1.2.3 Tidak Punya Uang Tidak Punya Waktu

Orang yang masuk dalam kategori ini bisa dikatakan sangat-sangat parah. Banyak orang mengira bahwa yang ada dalam kategori

ini hanyalah orang-orang yang memiliki gelar almarhum atau almarhumah. Cermatilah kehidupan di Jakarta, jika kita jujur maka sesungguhnya ada lebih dari 60% penduduk di Jakarta ada dalam kategori ini. Mereka bekerja dari pagi hari sehingga malam hari. Seluruh waktunya di dedikasikan untuk pekerjaannya. Sebagian besar waktu yang lain dihabiskan dijalanan karena macet. Biasanya mereka bisa berangkat ke kantor pukul setengah enam pagi dan baru kembali dari kantor pukul sembilan malam. Mereka sangat sibuk dan tidak ada waktu lagi untuk dirinya sendiri apalagi untuk orang lain. Apakah mereka punya uang? ya mereka punya uang untuk waktu yang sangat singkat. Biaya hidup mereka sangat tinggi sehingga ketika mereka menerima gaji bulanan, sudah ada pos-pos pengeluaran yang siap menampung uang mereka. Tidak jarang sebelum tanggal gajian berikutnya uang mereka sudah habis di belanjakan. Koreksilah diri Anda, jika ada dalam kategori ini maka saat ini juga harus memutuskan untuk keluar dari kelompok ini.

1.2.4 Punya Waktu Punya Uang.

Orang dalam kelompok ini adalah kondisi yang paling ideal. Mereka adalah kumpulan orang-orang yang memiliki waktu sekaligus memiliki uang sehingga mereka bisa menikmati hal-hal yang menarik setiap hari. Kemanapun mereka ingin pergi, mereka bisa pergi tanpa harus takut kehilangan penghasilannya. Adapun yang ingin mereka beli maka mereka bisa membelinya dengan mudah. Orang beranggapan nanti kalau sudah tua, sudah pensiun maka dengan sendirinya seseorang akan masuk dalam kategori ini. Jangan salah, seseorang bisa mengalami pensiun jika tiba masanya namun hal tersebut tidak serta merta menjadi mereka kaya dengan uang pensiunnya. Anda harus mengubah paradigma dan pemikiran kita. Anda harus menambahkan dalam hati dan jika kita bahwa untuk masuk dalam kategori ini tidak harus menunggu pensiun. Ingat, asalkan ada tekad dan kemauan maka besi batangpun bisa kita ubah menjadi jarum.

1.2.5 Punya Waktu Punya Uang dan Berbagi.

Ini kelompok orang yang sulit di cari tetapi ada. Kelompok ini punya waktu punya uang atau dapat dikatakan telah mencapai titik sukses namun ingin berbagi sebagai wujud dari pengabdiaanya. Dia sangat senang berbagi dengan anak-anak muda berbakat untuk transfer knowlegde dan pengalaman bisnis dan intreprenurship nya. Merupakan suatu kepuasan baginya jika mampu memberikan modal kerja keada stafnya yang berprestasi supaya mandiri, bukan harus menahannya untuk mengembangkan usahanya. Ini berbalik dengan teori, didalm teori lebih cnderung staf yang berprestasi harus di pertahankan dengan berbagai cara mungkin dengan menambah reward, tetapi kelompok ini justru sebaliknya. Begitu besar keinginannya untuk berbagi. Bentuknya nyatanya bisa seperti pola anak angkat perusahaan, bisnis prencise atau dalam bentuk memberikan modal kerja langsung kepada orang yang tepat dan terus membinanya. Bangsa ini membutuhkan sekelompok dalam kategori ini, hanya saja tidak banyak yang mau berbagi.

Setelah kita mengenal pengelompokan manusia berdasarkan waktu dan uang yang dimilikinya maka saat ini kita harus menetapkan sebuah tujuan yaitu masuk dalam kelompok memiliki waktu dan uang. Atau dengan kata lain pensiun muda pensiun kaya. Sejak saat ini dalam keadaan apapun selalulah berpikir bahwa tujuan kita adalah punya waktu punya uang dan terus berinovasi. Tanamkan terus hal tersebut kedalam pikiran kita tanpa henti.

1.3 KOMITMEN BISNIS

Setelah Anda memiliki sebuah mimpi dan tujuan yang jelas maka hal kedua yang harus di miliki adalah sebuah komitmen. Disinilah Anda harus membedakan antara sebuah tujuan yang berkomitmen dengan tujuan yang sekedar keinginan belaka. Jika

memiliki sebuah tujuan yang hanya berupa keinginan maka pada umumnya kita secara tidak sadar telah menanamkan dalam pikiran bahwa tujuan tersebut tidak harus tercapai. Jika ternyata bisa mencapainya dengan mudah maka akan mengucapkan syukur namun jika kita tidak bisa mencapainya maka tidak akan menjadi masalah bagi Anda. Berbeda dengan tujuan yang berkomitmen. Tujuan yang berkomitmen bisa dikatakan sebagai sebuah tujuan yang bulat dimana dalam keadaan apapun akan selalu dijalani sampai tujuan tersebut terwujud.

Mungkin anda pernah berpikir mengapa ada Laptop, Handphone, Internet, ada barang-barang canggih lainnya yang sebelumnya tidak ada. Hal tersebut karena ada seorang pemimpin dalam setiap perusahaan pembuat barang-barang tersebut yang memiliki tujuan berkomitmen. Mereka menetapkan sebuah tujuan dan mencari jalan untuk mewujudkan tujuan, namun jika jalan yang dicari tidak ada maka akan menciptakan jalannya.

Dewasa ini ada begitu banyak orang yang ingin menjadi kaya, ada begitu banyak orang yang ingin menjadi sukses, ada banyak orang yang ingin menjadi pengusaha, namun hanya sedikit dari orang-orang tersebut yang memiliki komitmen untuk mencapai tujuannya. Mereka hanya membayangkan hal-hal yang menyenangkan saja ketika telah mencapai puncak sukses tanpa mau menjalani masa-masa pahitnya.

Untuk mencapai tujuan dari cita-cita kita harus rela dan siap masuk ke zona yang tidak nyaman penuh dengan cobaan dan rintangan atau disebut dengan *danzer zone*. Dimana sebelumnya kita sudah berada pada zona yang nyaman dengan memperoleh penghasilan yang pas-pasaan tetapi tidak berhadapan dengan tantangan dan cobaan atau sudah berada pada *confort zone*. Untuk berubah harus siap masuk ke *danzer zone*.

Saat ini buku-buku motivasi dan buku-buku mengenai cara menjadi pengusaha masih laris dipasaran. Hal tersebut karena ada begitu banyak orang yang menjadi sangat antusias dan bersemangat ketika membaca buku tentang *entrepreneur* mereka tidak tahan dengan jalan-jalan terjal yang harus dilaluinya sehingga mereka pada

akhirnya kembali ke zona nyaman mereka. Begitu ada buku baru tentang entrepreneur mereka bersemangat kembali namun hal yang sama juga terulang demikian seterusnya sehingga sampai dengan saat ini seorang karyawan tetap menjadi seorang karyawan dan hanya ada beberapa orang yang muncul sebagai pengusaha baru.

Permasalahannya sekarang adalah mengapa mereka begitu mudah menyerah ketika menghadapi hal-hal yang tidak mengenakan? salah satu penyebabnya adalah mereka berusaha untuk mencapai tujuan, dimana tujuan tersebut hanyalah untuk kesenangan pribadinya sendiri. Menurut beberapa pakar, manusia hanya memiliki dua buah tujuan utama yaitu melakukan sesuatu untuk menghindari sengsara dan melakukan sesuatu untuk mencari kenikmatan. Diantara kedua tujuan tersebut yang lebih besar mampu menggerakkan manusia adalah menghindari sengsara. Dengan mengacu pada pandangan tersebut kita bisa menerapkan dalam kehidupan kita dengan sedikit penyesuaian.

Ketika Anda menetapkan sebuah tujuan yaitu punya uang dan punya waktu. Kita harus bisa menjelaskan dalam diri, untuk siapa hal tersebut dicapai. Pada umumnya kita akan lebih bersemangat bila melakukan sesuatu untuk seseorang yang di cintai. Orang tersebut bisa orang tua, kekasih, atau anak-anak, kita harus punya alasan yang kuat bahwa jika mencapai sebuah tujuan kebebasan finansial dimana memiliki waktu dan uang siapa yang paling berbahagia atas pencapaian tersebut. Demikian juga kita harus memberikan gambaran buruk jika tujuan tersebut tidak tercapai maka bukan hanya kita yang menderita tetapi juga orang – orang yang kita cintai. Sese kali bayangkan jika suatu ketika orang yang anda cintai sakit namun anda tidak memiliki uang untuk membawanya berobat. Bagaimana perasaan anda dan pikirkan bagaimana penderitaan orang yang anda cintai tersebut. Setiap kali anda ingin menyerah pada kehidupan ini, ingatlah gambaran negatif tersebut dan segeralah memompa semangat untuk bangkit dan bertindak lagi. Kita juga harus selalu mengingat gambaran positif jika mencapai tujuan kita maka betapa bahagianya orang-orang yang kita cintai dengan apa yang kita capai tersebut.

Ketika hal tersebut di lakukan maka apapun halangan dan rintangan yang ada didepan kita, kita pasti akan terus maju untuk mengatasinya. Saat itulah kita telah dikatakan memiliki komitmen untuk mencapai tujuan kita. Ingatlah selalu ketika kita memiliki komitmen untuk mencapai tujuan kita maka kita tidak hanya bersedia memakan buah manis dari kehidupan ini namun juga siap menelan pil pahit yang pasti akan mendewasakan.

Komitmen Untuk Berhasil dalam Bisnis online

Komitmen adalah suatu tindakan untuk membatasi diri anda secara mental dan intelektual untuk terikat pada suatu rangkaian tindakan yang terus menerus anda tetap lakukan pada saat anda tidak mau atau tidak mampu melakukannya. Setiap komitmen kecil setiap hari dapat mengubah hidup anda secara dahsyat.

Jika anda melakukannya untuk mengejar impian kesuksesan, maka suatu saat anda akan memiliki akselerasi untuk mencapai kesuksesan tersebut. Komitmen yang benar adalah suatu hal yang sangat powerful dan dahsyat.

Tetapi komitmen adalah suatu hal yang sangat tidak nyaman, bahkan menjadi suatu penderitaan. Pilihlah dengan hati-hati terhadap apa harus komitmen. Berkorban dalam suatu komitmen adalah hal yang berharga dan layak untuk itu.

Komitmen lah kepada pasangan Anda.

Komitmen kepada anak-anak dan keluarga Anda.

Komitmenlah terhadap iman dan keyakinan Anda.

Komitmen lah terhadap masa depan dan impian Anda.

Komitmen lah untuk kesuksesan anda di Technopreneurship.

Tidak ada kesuksesan tanpa komitmen yang kuat. Tidak ada kesuksesan di Technopreneurship tanpa komitmen untuk mencapainya.

- Komitmen bukanlah suatu hal yang anda lakukan pada saat hal itu nyaman untuk dilakukan.

- Komitmen lebih dari sekedar kata-kata, melainkan untuk dilakukan bahkan pada saat tidak ada satupun orang yang tahu.
- Komitmen sejati tidak membutuhkan syarat atau kondisi yang mendukung, karena pada saat Anda komitmen terhadap sesuatu, maka setelah itu Anda tetap harus melakukan hal yang Anda komitmenkan, walaupun semua kondisi di sekitar kita berusaha menghalangi untuk tetap berkomitmen.
- Komitmen adalah suatu hal yang tidak mudah, sangat tidak menyenangkan, bahkan mungkin menghasilkan penderitaan yang tidak mudah untuk dilalui. Tapi komitmen akan memberikan hasil yang besar dan bahkan sangat dahsyat pada akhirnya.

Komitmen ini lebih luar biasa lagi jika di gabungkan dengan sistem marketing plan. Dan jika berhasil, anda bisa melatihnya sehingga semakin hari, keyakinan bisa menjadi sangat kuat, dan cukup kuat untuk meyakini hal-hal yang lebih besar lagi yang ingin di capai. (lihat : <http://www.e-ganesha-super.com>)

1.4 STRATEGI BISNIS

Setelah memiliki sebuah mimpi, tujuan dan komitmen yang kuat. Hal tersebut tidak serta merta bisa menghantar pada sebuah tujuan untuk memiliki waktu dan uang. Kita masih butuh modal yang lain yaitu strategi. Betapapun anda bekerja keras jika anda tetap melakukan hal yang sama, melakukan pekerjaan yang sama, melakukan rutinitas ditempat yang sama maka hasil yang akan anda capai tidak akan jauh berbeda. Kita semua membutuhkan cara atau strategi untuk mencapai tujuan kita.

Pada berbagai macam seminar dan talk show yang saya ikuti tentang materi bisnis, hampir selalu ada sebuah pertanyaan yang sama yaitu bisnis apa yang saat ini cocok untuk dilakukan. Pada umumnya

hampir semua orang ingin berbisnis tetapi tidak mengerti bisnis apa yang cocok untuk dilakukan sebagai bisnisnya. Biasanya presenter akan menjaawb, cobalah untuk melihat benda-benada disekitara kita. Ada meja, pulpen, buku, laptop, tv, baju, ada begitu banyak benda lainnya. Percaya atau tidak, fakta membuktikan minimal ada satu orang yang menjadi sangat kaya raya dengan melakkan bisnis benda tersebut. Minimal ada satu orang yang menjadi kaya raya dengan berbisnis penjualan labtop, penerbitan buku, menulis buku, menjual pakaian, menjual sendok, piring, dll. Artinya setiap bisnis sebetulnya bisa menjadikan kita kaya raya, permasalahannya adalah kita menguasainya atau tidak.

Di saat demam bisnis cafe ada begitu banyak orang yang tiba-tiba berbisnis cafe tanpa dasar yang kuat. Mereka hanya bermodalkan impian yang kuat semata pada akhirnya kita mendengar begitu banyak orang mengalami kerugian dari bisnis cafe. Hal yang sama juga terjadi ketika bisnis tanaman hias merebak, semua orang tiba-tiba memelihara tanaman hias dan berharap suatu saat harganya akan selangit. Apa yang terjadi selanjutnya justru sebaliknya, pasar menjadi jenuh dan banyak orang mengalami kerugian dari bisnis tersebut.

Akirnya kita mencoba untuk memahami bahwa strategi yang tepat sangat di perlukan untuk mencapai tujuan kita. Alangkah baiknya jika kita terjun dalam sebuah bisnis minimal memiliki pengetahuan yang memadai terlebih dulu berkaitan dengan bisnis yang akan kita jalani. Selanjutnya lakukan dan lakukan. Pengalaman dilapangan akan memperkaya pengetahuan dan kepiawaian Anda dalam melakukan bisnis. Jangan menunggu samapai waktunya tepat karena sesungguhnya waktu tersebut tidak akan pernah datang. Lakukan sekarang dan teruslah belajar.

Dua orang yang sama-sama memiliki tujuan dan komitmen untuk mendaki sebuah gunung. Mereka terlebih dulu mengumpulkan informasi berkaitan dengan cara-cara pendakian dan pengetahuan lain yang dibutuhkan. Mereka tentunya juga telah melakukan latihan dan persiapan yang baik. Suatu saat mereka berdua sama-sama ada di bawah gunung. Mereka dengan pemikiran masing-masing mulai

merencanakan dan menghitung keadaan cuaca. Banyak hal dipertimbangkan dalam acara pendakian mereka. Setelah sekian lama waktu berlalu, tanpa terasa tiba-tiba sudah pagi. Satu orang masih ada di bawah gunung sementara seorang lagi sudah di atas gunung dan menikmati terbitnya matahari.

Keesokan harinya dua orang ini bertemu, seorang yang tetap tinggal dibawah gunung bertanya kepada seseorang yang telah mencapai puncak. Mengapa dia bisa sampai ke puncak? Orang itu menjawab, bahwa pada saat engkau melakukan perhitungan penuh dan menunggu waktu yang tepat, aku telah melangkah selangkah demi selangkah dan tiba-tiba saja aku sudah sampai puncak. Banyak halangan yang aku temui termasuk hujan badai tetapi selama aku bisa berdiri aku tetap melangkah.

Kisah tersebut mengingatkan kita pada begitu banyaknya orang yang menunda untuk memulai bisnis karena menunggu waktu yang tepat. Mereka mengatakan nanti setelah menikah akan mulai bisnis. Ketika mereka menikah mereka mengatakan nanti setelah punya anak, istri tidak bekerja dan akan mulai usaha. Ketika mereka punya anak, mereka mengatakan sekarang repot, nanti saya kalau anak sudah besar. Ketika anak sudah besar mereka mengatakan sekarang biaya hidup anak semakin tinggi, butuh sesuatu yang pasti, nanti aja setelah pensiun akan mulai bisnis. Demikian seterusnya hingga akhirnya mereka tidak pernah untuk memulai bisnis. Apakah Anda juga seperti itu?

Kini saatnya Anda mengambil keputusan bahwa kita akan tetap melangkah untuk mencapai tujuan. Dalam mencapai tujuan tersebut ada banyak cara yang sering dilakukan orang lain hingga mereka menjadi seseorang yang memiliki uang dan memiliki waktu.

1.4.1 Peluang Bisnis

Banyak peluang bisnis yang dapat di manfaatkan (Salim, Joko, 2010) diantaranya yaitu;

1. Bisnis MLM

Banyak orang mencapai tujuan menjadi orang kaya yang memiliki waktu dan uang dengan cara memulai sebuah bisnis dan menciptakan sebuah sistem sehingga mereka bisa meninggalkan bisnis tersebut namun sistem tetap jalan sehingga aliran uang tetap berjalan bahkan bertambah semakin besar. Bisnis ada yang membutuhkan modal dana yang besar dan ada pula yang hanya membutuhkan modal yang sangat kecil. Modal bukanlah halangan utama karena jika kita memiliki ide bisnis yang berilian maka seringkali ada begitu banyak investor yang siap mendanai bisnis dan Adapun tidak memiliki ide untuk dijual maka Anda bisa melirik peluang bisnis dalam perusahaan MLM atau Asuransi. Kedua bisnis tersebut bukanlah yang paling hebat namun kita juga tidak menutup mata bahwa ada banyak orang kaya baru yang lahir dari nol dengan menekuni kedua bisnis tersebut. Sama halnya dengan bisnis yang lain pada umumnya pasti ada begitu banyak orang yang pernah mencobanya dan gagal. Demikian juga di bisnis MLM dan Asuransi ada begitu banyak orang yang pernah mencobanya namun gagal. Mengapa mereka gagal tentunya ada begitu banyak alasan yang bisa Anda temui namun yang paling utama adalah tidak adanya komitmen.

Umunya hampir dalam semua bisnis memiliki sifat yang sama yaitu membutuhkan modal yang jumlahnya bisa kecil bisa besar. Ada faktor resiko yang memungkinkan bisnis tidak berjalan dan modal yang kita tanamkan hanya tersisa nilai risidunya saja. Sifat yang lain adalah dalam bisnis keuntungan yang didapatkan cenderung perlahan, sehingga membutuhkan waktu sekian lama untuk bisa mencapai titik kembali modal.

2. Bisnis Property

Property adalah tujuan sebagian besar orang yang pernah hidup didunia ini. Ada begitu banyak orang yang bisa mencapainya hingga dalam jumlah yang banyak, namun juga tidak

sedikit yang sampai menghembuskan nafas terakhir masih belum bisa membeli satu buah property kecil sekalipun. Melihat hal tersebut tidak heran jika ada begitu banyak orang yang menjadi kaya melalui bisnis properti jika ada begitu banyak orang yang menjadi kaya melalui bisnis property karena harganya yang cenderung semakin meningkat dari waktu ke waktu. Bisnis property ada berbagai macam. Ada orang yang menjadi kaya dengan membangun property kemudian menjualnya. Ada orang yang menjadi kaya dengan membeli property dan menjualnya dengan harga yang lebih tinggi. Ada orang yang menjadi kaya sebagai perantara jual beli property.

Bisnis atau investasi dalam bidang property ini cenderung membutuhkan modal yang besar, kecuali jika kita memulainya sebagai broker. Sifat utama dari property yang lain adalah tidak likuid artinya tidak setiap saat itu bisa mengubah nilai dari sebuah property dalam bentuk uang cash.

3. Bisnis Paper Asset.

Jalan untuk menjadi kaya melalui bisnis paper asset sangat banyak dilakukan di kota-kota besar. Paper asset yang dimaksud disini adalah bisnis surat berharga bisa dalam bentuk obligasi, saham, option, atau surat berharga lainnya. Sifat dari bisnis ini adalah sangat likuid dan memiliki tingkat keuntungan yang sangat besar sekaligus tingkat risiko yang sangat besar pula. Pada umumnya untuk menjadi kaya melalui paper asset seseorang harus memiliki uang terlebih dulu. Tidak menjadi masalah uang itu dari mana namun untuk mendapatkan keuntungan harus tersedia uang sebagai modal. Modal tersebut bisa menjadi dua kali lipat dalam waktu sekejap. Itulah sifat dari bisnis paper asset. Tidak heran jika kita mendengar kabar ada orang yang mendapatkan milyaran rupiah dari bursa saham namun dalam waktu yang sama kita mendengar cerita lain ada orang yang kehilangan milyaran rupiah di bursa saham.

4. Bisnis Internet dan Bisnis Online

Saat ini jutawan baru telah lahir dengan memanfaatkan teknologi Internet atau yang dikenal dengan technopreneurship. Kita sering mendengar seseorang ibu rumah tangga yang menjual pakaian melalui blog dan akhirnya mendirikan butik online dengan omzet ratusan juta per bulan. Kita juga sering mendengar ada cerita seorang mahasiswa yang berhasil mengumpulkan uang milyaran rupiah dengan menjual informasi di Internet. Hal tersebut sangat mungkin di lakukan di Indonesia. Internet jika dimanfaatkan untuk bisnis bisa memangkas banyak sekali biaya. Jika sebelumnya untuk membuka sebuah butik kita harus menyewa sebuah kios atau ruko, membayar biaya pegawai dan biaya operasional, dan mengeluarkan biaya yang lain-lain maka dengan adanya Internet biaya tersebut bisa di tiadakan. Contoh tersebut merupakan dimana seseorang memiliki bisnis konvensional dan dipindahkan ke Internet. Bagi Anda yang tidak memiliki bisnis konvensional tetap bisa menjadi kaya melalui Internet karena Internet menawarkan begitu banyak sistem yang sangat menarik dan semuanya itu akan memberikan imbalan dalam bentuk uang. Sebut saja bisnis *reseller*, bisnis *adsense*, bisnis *payper click*, *social networking*, *multi level marketing*, *money game*, *webhosting*, dll.

Bisnis dengan memanfaatkan dan menggunakan Internet mempunyai kelebihan dan kelemahan sendiri. Kelebihannya diantaranya adalah hanya membutuhkan modal yang relatif terjangkau namun dapat menjangkau pasar tersegmentasi yang lebih luas. Untuk di Indonesia masih ada kelemahan yaitu sulitnya membuat seorang pengguna Internet mempercayai kita mau melakukan keputusan beli dengan cepat. Hal ini cenderung diakibatkan oleh budaya di Indonesia pada umumnya masih kurang percaya jika membeli sesuatu tanpa memegang barangnya terlebih dulu. Kelemahan dan kelebihan tersebut dapat berubah menjadi sebuah keuntungan bagi kita sebagai pelaku bisnis online.

1.4.2 Strategi Bisnis, Kunci Sukses

Apakah Anda menginginkan bisnisnya bisa tetap eksis hingga 5 sampai 10 tahun kedepan? Banyak bisnis yang tidak mampu bertahan hingga jangka panjang. Biasanya ini terjadi karena hanya berpikir untuk menjalankan bisnis sehari-hari, tanpa memperhatikan rencana untuk masa depan. Jika Anda ingin meraih sukses bisnis jangka panjang, Anda membutuhkan sebuah strategi bisnis yang jitu. Dengan melihat visi jangka panjang, maka Anda pun terdorong untuk menjalankan bisnis setiap hari dengan semangat dan arahan yang jelas.

Untuk mengembangkan strategi bisnis jangka panjang, otomatis melibatkan bisnis Anda sekarang, untuk menentukan tujuan bisnis kedepan dan apa yang harus di lakukan untuk meraihnya.

Perencanaan strategis adalah pengaturan tentang tujuan jangka panjang untuk mengembangkan bisnis dan rencana untuk mencapai sukses di masa depan. Apapun ukuran bisnisnya, Anda bisa mendapatkan keuntungan dengan mengembangkan strategi bisnis jangka panjang. Ini tidak berarti harus menulis dokumen yang panjang. Anda dapat membuatnya dalam bentuk apa saja, yang efektif.

Untuk membantu Anda dalam membuat strategi bisnis, berikut proses yang mungkin bisa di ikuti (lihat : www.AsianBrain.com.)

1. Memahami posisi bisnis Anda sekarang.

Lakukan pengamatan bisnis secara internal maupun eksternal, yang terjadi hingga hari ini, seperti kinerja keuangan, kepuasan pelanggan, staf penjualan, tren pemasaran dan penjualan, konversi, produktivitas dan lain sebagainya. Lihatlah pada kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang terkait dengan bisnis Anda. Pahami dengan baik strategi bisnis menjual yang unik dan ideal untuk pelanggan.

Pahami lingkungan bisnis, pesaing dan pasar yang Anda bidik. Apakah pangsa pasar Anda, bagaimana Anda mengharapkan pertumbuhan pasar, dan perubahan apa yang terjadi di pasar. Perhatikan juga tren politik, ekonomi, sosial dan teknologi yang

bisa berdampak pada bisnis Anda. Penting bagi Anda untuk bersikap realistis, kritis dan obyektif dalam melakukan analisis ini.

2. Tujuan bisnis jangka panjang

Tentukan visi jangka panjang untuk bisnis Anda dan identifikasi apa yang ingin dicapai dalam waktu 5 hingga 10 tahun atau periode yang Anda pilih. Anda mungkin ingin meningkatkan penjualan dan keuntungan sebesar x%, untuk menciptakan nilai dalam bisnis Anda, sehingga Anda dapat menjual untuk jumlah tertentu atau mungkin ingin menjaga bisnis Anda pada kondisi sekarang.

Jika Anda menginginkan pertumbuhan, mungkin strategi bisnis Anda meningkatkan pangsa pasar, memperluas jangkauan produk, investasi di bidang teknologi, mendapatkan investasi, mengubah struktur bisnis. Melihat kemana arah tujuan bisnis adalah sebuah kesempatan untuk menantang status quo dari bisnis Anda, melangkah di luar kebiasaan dan berpikir kreatif.

3. Cara menuju kesana

Strategi bisnis selanjutnya, identifikasi bagaimana Anda akan meraihnya. Perhatikan pada setiap bidang bisnis Anda, tentukan perubahan apa yang perlu dilakukan untuk mencapai visi jangka panjang. Tentukan cara terbaik dalam melaksanakan perubahan. Buat rencana aksi apa yang harus Anda lakukan dan kapan. Terakhir, mulai terapkan rencana aksi Anda.

4. Review strategi Anda secara berkala

Tinjau strategi jangka panjang secara rutin untuk memastikan apakah rencana itu masih relevan atau tidak. Memiliki pemikiran yang baik melalui strategi bisnis jangka panjang akan memberikan Anda dan bisnis Anda berjalan lebih fokus dan terarah. Ini akan membantu Anda secara signifikan dengan perencanaan bisnis, manajemen waktu dan menjalankan bisnis Anda dari hari ke hari.

5. Pahami Sistem Bisnis

Sistem Bisnis selalu berhubungan dengan sumber daya internal dan lingkungan eksternalnya. Terdapat tujuh pelaku organisasi yang satu sama lain saling mempengaruhi yaitu perusahaan/*company* (C₁), Complementer (C₂) pesaing/*competitors* (C₃), pemasok/*centers* (C₄), perantara/*channels* (C₅), pelanggan/*costomers* (C₆), dan kekuatan lingkungan makro (C₇). Kapabilitas suatu organisasi (C₁) untuk bertahan dan berkembang ditentukan oleh kekuatan faktor internalnya dalam mengadaptasi lingkungan (C₂ sampai dengan C₆). Secara detil akan dibahas pada bab 3.