

Bab 2:

# **Menggali Ide Bisnis dan Prinsip Dasar Bisnis**

---

*Suatu bisnis yang baik biasanya dimulai dengan ide bisnis yang baik pula. Ide bisnis adalah gambaran singkat dan tepat mengenai bisnis yang hendak didirikan. Ide bisnis dapat dikatakan sebagai “bibit” dari sebuah bisnis atau biasa kita sebut pemikiran yang muncul dalam diri pelaku bisnis untuk menciptakan sebuah bisnis.*

---

Ide bisnis kadang telah dipikirkan secara matang oleh pelaku bisnis atau bisa saja ide bisnis muncul secara tiba-tiba dalam kehidupan sehari-hari. Seorang pelaku bisnis sejati akan selalu berusaha mencari ide-ide cemerlang sebab mereka berprinsip bahwa ide adalah uang. Jika ide tidak dicari maka uang juga tidak dapat dicari. Sebelum memulai suatu bisnis, perlu dipastikan bahwa ide yang akan dijalankan sudah terkonsep dengan matang.

Menurut Barringer dan Ireland (2010), dijelaskan bahwa setiap bisnis berasal dari sebuah ide, ide bisnis biasanya singkat dengan penjelasan secara rinci bagaimana bisnis tersebut dapat berjalan. Bisnis yang sukses dapat memenuhi kebutuhan pelanggan dan sekaligus juga memenuhi harapan Anda. Dengan kata lain: bisnis Anda menjual apa yang

dibutuhkan atau diinginkan orang dengan harga yang terjangkau atau dengan harga yang bersedia mereka bayar; namun bisnis tersebut juga memberikan andacukup pemasukan dan kepuasan pribadi. Sang pelaku bisnis harus mampu mengembangkannya dengan beberapa acuan tertentu. Berikut 4 poin penting yang harus digunakan oleh pelaku bisnis untuk mengembangkan idenya.

### **PRODUK ATAU JASA APA YANG AKAN DIJUAL**

Pelaku bisnis harus mengetahui dan paham apa yang akan ia tawarkan. Produk maupun jasa tidak akan menjadi masalah jika pelaku bisnis sudah paham akan jenisnya dan manfaatnya. Proses promosi pun akan berjalan dengan mudah.

### **KEPADA SIAPA PRODUK ATAU JASA AKAN DIJUAL**

Produk atau jasa yang telah dibuat harus jelas akan ditawarkan kepada siapa. Pihak-pihak tersebut harus dianalisis sedemikian rupa secara jangka pendek maupun jangka panjang. Jangan sampai kita sudah capai membuat suatu produk atau jasa kemudian kita tidak tahu harus dikemana produk atau jasa tersebut.

**4**

**POIN**

*mengembangkan ide*

### **BAGAIMANA PRODUK ATAU JASA DIJUAL**

Kita sudah tahu betul akan produk atau jasa yang kita buat dan paham pula akan ditawarkan kepada siapa. Namun, kita harus ingat bahwa cara menjual produk atau jasa tersebut juga sesuatu yang sangat penting. Perlu kita ketahui bahwa target bisnis kita bukanlah selalu orang terdekat kita. Terkadang mereka tidak kenal kita dan tantangan inilah yang harus dijawab oleh pelaku bisnis agar produk atau jasa milik orang yang tidak mereka kenal membuat mereka tertarik.

### **KEBUTUHAN PELANGGAN MANA YANG DAPAT DIPENUHI**

Produk atau jasa milik kita harus bermanfaat untuk pelanggan. Poin ini adalah kesimpulan dari poin-poin di atas. Kita boleh membuat produk atau jasa sebaik mungkin, mempunyai target pasar sebesar mungkin, produk atau jasa dipasarkan segencar mungkin, namun apabila produk atau jasa tersebut tidak bermanfaat untuk orang lain maka akan percuma.



# *menciptakan* IDE BISNIS

Menurut Barringer dan Ireland (2010), terdapat beberapa cara untuk memancing atau menciptakan suatu ide bisnis yang handal. Berikut dijelaskan cara-cara yang cukup sistematis untuk membangun pola pikir kita untuk mendapatkan inspirasi untuk memancing atau menciptakan suatu ide bisnis yang handal.



## BRAINSTORMING

Merupakan teknik yang paling sederhana, menciptakan ide dan solusi untuk suatu masalah secara cepat namun bersifat informal. Biasanya apa yang terpikirkan langsung diutarakan.

---

## FOCUS GROUP

Sekumpulan orang yang mempunyai karakteristik berhubungan berkumpul untuk membahas sebuah ide baru. Orang-orang tersebut akan lebih dekat satu sama lain karena latar belakang mereka sama, misal: satu jurusan di kampus. Teknik ini lebih bersifat formal.

---

## PERPUSTAKAAN DAN INTERNET

Dua hal di atas merupakan sumber utama informasi di jaman sekarang. Meskipun internet lebih banyak digunakan karena kepraktisannya namun perpustakaan juga tidak sepi pengunjung. Dari sini biasanya ide bisnis muncul mulai saat kita serius mencari informasi atau bahkan saat santai menikmati informasi.

---

## CUSTOMER ADVISORY BOARDS

Biasanya dimiliki oleh perusahaan-perusahaan. Terdapat dewan penasihat customer yang bertemu secara teratur mendiskusikan kebutuhan, keinginan, dan masalah sehingga dapat memunculkan ide bisnis baru. Dari sini terlihat bahwa komunikasi 2 arah (timbang balik) sangatlah penting bahkan untuk ukuran perusahaan sekalipun.

---

## CUSTOMER ADVISORY BOARDS

Karyawan dari sebuah perusahaan menghabiskan waktunya bersama customer perusahaan tersebut dalam kehidupan sehari-hari. Hal ini sangat efektif mengingat karyawan bisa langsung mengetahui keluhan atau permintaan customer untuk kemudian diberitahukan kepada atasan mereka. Bagi para customer sendiri mereka akan merasa sangat diuntungkan (dimanja) sebab mereka tidak perlu susah-susah mengadu ke perusahaan, cukup lewat karyawannya saja. Kondisi demikian akan meningkatkan kemungkinan munculnya ide-ide bisnis baru baik dari karyawan atau masukan customer.

---

# *pemilihan* **IDE BISNIS**

---

*Terkadang kita memperoleh banyak ide bisnis dengan prinsip dan metode-metode yang telah dijelaskan sebelumnya. Lalu, apakah kita perlu meralisasikannya semua? Tentu tidak. Penulis yakin bahwa tidak mungkin seseorang mampu menjalankan semua ide bisnis yang terpikirkan olehnya apalagi secara tiba-tiba dengan lancar. Lebih baik kita menjalankan 1 ide bisnis yang benar-benar membuat kita nyaman menjalankannya. Orang bilang lakukan sesuatu sesuai passion kita, jadi kita harus menjalankan ide bisnis yang sesuai passion kita dan rekan kerja kita. Berikut beberapa tips bagi kita untuk memilih ide bisnis mana yang paling sesuai. Lakukan bisnismu dengan sesuatu:*

---

## **YANG MEMBUAT ANDA BANGUN PAGI SEKALI KARENA INGIN MELAKUKANNYA**

Anda merasa rugi jika harus menambah waktu tidur, karena Anda merasa waktu yang ada sangat sedikit untuk mengerjakan ide bisnis Anda.

## **YANG MEMBUAT ANDA LUPA BAHWA ANDA BISA LELAH**

Pengusaha, jika kita amati, mereka seperti tidak kenal lelah. Setiap hari dari mulai pagi hingga malam, penuh dengan kegiatan. Jika kita perhatikan, gerak jalan mereka tegap, gagah, tidak tampak wajah kelelahan.

## **YANG MEMBUAT ANDA LUPA BAHWA TIDUR ITU PERLU**

Tidak kenal waktu istirahat. Bahkan baginya “haram” untuk Tidur Siang, jika tidak ada Malam, mungkin mereka juga akan beraktifitas. Jika bisa, sambil tidur pun mereka “presentasi bisnisnya” ke client.

## **YANG MEMBUAT ANDA HANYA MAKAN SEKALI DALAM SEMINGGU**

Ada ungkapan dari orang terkaya no.1 - Bill Gates : Jika anda tahu apa yang anda inginkan, anda akan lupa makan siang. Bahkan untuk makan pun ia merasa rugi waktunya terbuang. Karena pentingnya apa yang ia lakukan.

## How to Find **GREAT** BUSINESS IDEAS



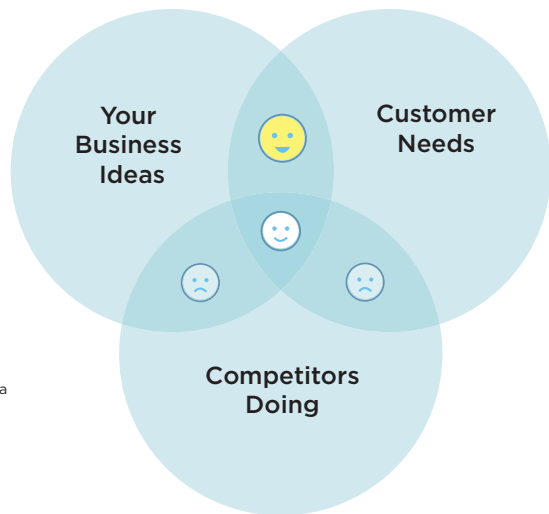
Poor Idea



Good Idea



Great Idea



Mereka tidak pernah takut mengambil resiko dan selalu berusaha memperjuangkan apa yang mereka senangi dengan uang sebagai bonusnya. Untuk pengertian yang lebih umum, berikut pertimbangan untuk memilih ide bisnis yang tepat menurut Barringer dan Ireland (2010).

### **Pilih ide yang konkret**

*Konkret maksudnya masuk akal dan dapat direalisasikan sesuai kemampuan kita.*

### **Pilih ide yang mudah untuk dipasarkan**

*Tujuan utama bisnis kembali lagi adalah uang, jadi semakin mudah pemasaran maka semakin mudah uang akan didapat.*

### **Pilih ide yang cocok dengan karakter kita**

*Ketika karakter kita cocok dengan ide yang akan kita kerjakan maka kita tidak akan merasa bosan atau capek mengerjakannya. Bahkan mungkin kita dapat menjadikan 4 poin di bahasan sebelumnya sebagai prinsip utama kita.*

### **Pilih ide yang beresiko kecil**

*Pebisnis memang dijuluki profesi yang tidak mengenal resiko namun bukan berarti mereka tidak berupaya meminimalisir resiko. Semakin kecil resiko maka semakin besar kesempatan mereka mendapatkan keuntungan.*

### **Pilih ide yang dapat bertahan**

*Bisnis tidak dijalankan dalam sekali waktu atau jangka waktu pendek. Usahakan bisnis terus berkembang dan dapat bertahan hingga waktu yang lama. Oleh karena itu, ide yang dipilih harus dapat bertahan lama agar mampu mengalami inovasi dan kreasi agar customer tidak bosan.*

Lagi-lagi pemilihan ide bisnis tidak terbatas pada 5 poin di atas. Berikut terdapat sebuah diagram yang menunjukkan kondisi pencarian ide bisnis dilihat dari 3 sisi, yaitu ide bisnis kita, kebutuhan customer, dan aktivitas kompetitor. Ternyata pemilihan ide bisnis juga harus melihat bagaimana pergerakan kompetitor agar kita tahu titik saat kita harus maju dan menggaet pasar. Akan lebih baik lagi tentunya jika ide bisnis yang kita tawarkan pada saat ini belum ada kompetitornya, sehingga kita akan memperoleh first mover advantages. Pemain pertama yang masuk ke industri tertentu sering dianggap memiliki peluang pertama untuk membangun pangsa pasar, mengendalikan arah perkembangan industri, membangun merek dan saluran distribusi yang kuat, atau mengangskangi sumber daya yang langka seperti lokasi strategis atau hak paten.

## menguji IDE BISNIS

Salah satu metode terkenal dalam pengujian ide bisnis adalah **analisis SWOT**. Analisis SWOT merupakan metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi **kekuatan (strengths)**, **kelemahan (weaknesses)**, **peluang (opportunities)**, dan **ancaman (threats)** dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis. Keempat faktor itulah yang membentuk akronim SWOT (strengths, weaknesses, opportunities, dan threats). Proses ini melibatkan penentuan tujuan yang spesifik dari spekulasi bisnis atau proyek dan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mendukung dan yang tidak dalam mencapai tujuan tersebut.

**Analisis SWOT** dapat diterapkan dengan cara menganalisis dan memilah berbagai hal yang mempengaruhi keempat faktornya, kemudian menerapkannya dalam gambar matrik SWOT, dimana aplikasinya adalah bagaimana kekuatan (strengths) mampu mengambil keuntungan (advantage) dari peluang (opportunities) yang ada, bagaimana cara mengatasi kelemahan (weaknesses) yang mencegah keuntungan (advantage) dari peluang (opportunities) yang ada, selanjutnya bagaimana kekuatan (strengths) mampu menghadapi ancaman (threats) yang ada, dan terakhir adalah bagaimana cara mengatasi kelemahan (weaknesses) yang mampu membuat ancaman (threats) menjadi nyata atau menciptakan sebuah ancaman baru.





### contoh analisis SWOT toko ABC

#### **STRENGTHS (KEKUATAN) :**

Pengalaman dan keterampilan dalam membuat dan menjual kue  
 Memiliki pengetahuan mengenai jaringan pemasaran kue di daerah tersebut  
 Memiliki lokasi bisnis yang strategis

#### **OPPORTUNITIES (PELUANG) :**

Belum terdapat toko kue lain di daerah tersebut  
 Meningkatnya daya beli masyarakat terhadap kue  
 Harga bahan baku kue di lokasi kami murah

#### **WEAKNESSES (KELEMAHAN) :**

Tidak memiliki modal yang cukup  
 Tidak memiliki kemampuan manajemen keuangan yang baik  
 Tidak memiliki SDM yang handal

#### **THREATS (ANCAMAN):**

Pajak usaha meningkat  
 Impor kue dari China semakin banyak dan harganya sangat murah  
 Pajak penjualan meningkat

*Berikut sepuluh prinsip bisnis yang  
dijadikan menurut Walton dan Huey (1992)  
dalam membangun kerajaan bisnisnya:*

## **1. SELALU BERKOMITMEN DALAM BISNIS**

Jika Anda selalu berkomitmen dalam bisnis, saya yakin kesuksesan akan menghampiri Anda. Selain itu, Anda harus menyukai pekerjaan Anda saat ini dan selalu melakukan yang terbaik dalam menjalankan bisnis tersebut.

## **2. BAGI KEUNTUNGAN ANDA DENGAN SEMUA REKAN ANDA DAN MEMPERLAKUKAN MEREKA SEBAGAI MITRA**

Dengan membagi keuntungan dengan semua rekan kerja dan memperlakukam mereka sebagai mitra, ini akan membawa semangat bagi semua rekan untuk melampaui target yang ada. Terpenting Anda bisa mengontrol kerja dari rekan bisnis Anda agar selalu bersemangat dalam bekerja.

## **3. MEMOTIVASI MITRA ANDA**

Memberikan uang keuntungan kepada mitra, bisa dianggap tidak cukup. Coba Anda memotivasi mitra kerja Anda untuk meningkatkan persaingan dalam dunia bisnis. Jika perlu buat tantangan yang menantang kepada mitra kerja Anda agar bisnis yang dijalankan selalu bersemangat.

## **4. SELALU BERKOMUNIKASI KEPADA MITRA KERJA**

Informasi adalah salah satu kekuatan yang penting dalam suatu bisnis. Maka dengan informasi tersebut Anda perlu berbagi dengan mitra kerja. Semakin banyak mereka tahu, mereka akan semakin mengerti. Dan semakin mereka mengerti, mereka akan semakin peduli terhadap Anda. Begitu mereka peduli kepada Anda tidak ada yang bisa menghentikan mereka terhadap kelayalannya kepada Anda. Inilah salah satu keuntungan dari mitra kerja Anda dengan selalu berkomunikasi.

## **5. MENGHARGAI SEMUA REKAN KERJA**

Menghargai rekan kerja adalah suatu hal yang harus diperhatikan oleh para pebisnis. Karena menghargai rekan salah satu cara untuk membangun bisnis yang dijalankan menjadi lancar.

# PRINSIP DASAR BISNIS

## YANG WAJIB DIKETAHUI

### **6. MERAYAKAN KESUKSESAN ANDA**

Merayakan kesuksesan adalah titik awal dalam meraih keberhasilan, apalagi merayakan kesuksesan bersama dengan mitra kerja yang memberikan value bagi perusahaan Anda.

### **7. COBA MINTA MASUKAN YANG BAIK DAN BURUK DARI PARA KARYAWAN**

Jika bisnis Anda bergerak di bidang peritel, dan ada karyawan yang berada di garis depan dalam melayani pelanggan, coba Anda tanyakan kepada mereka apa keluhan dari pelanggan, baik itu keluhan yang positif maupun negatif. Selain itu, minta ide-ide kepada mereka untuk membangun bisnis menjadi lebih berkembang.

### **8. SELALU MEMUASKAN PELANGGAN**

Memuaskan pelanggan ada banyak cara yang bisa dilakukan, salah satunya dengan pelayanan yang baik dan memuaskan. Jika Anda melakukan itu semua, mereka akan datang berulang-ulang. Selain itu, coba berikan apa yang mereka inginkan seperti program diskon dan lain sebagainya. Ada kata yang penting dalam memuaskan pelanggan di Wal-Mart yakni 'Kepuasan Dijamin'.

### **9. HARUS BISA MENGENDALIKAN BIAYA PENGELUARAN DAN LEBIH BAIK DARI KOMPETITOR**

Wal-Mart selama dua puluh tahun berjalan, termasuk peringkat pertama di industri peritel yang memiliki rasio terendah dari biaya penjualan. Dan selalu menemukan keunggulan kompetitif dalam biaya pengeluaran. Salah satunya cara dengan menjalani kinerja dengan seefisien.

### **10. COBA CARI IDE YANG BERLAWANAN**

Biasanya banyak para pebisnis yang menjalankan ide-ide yang sama, sehingga persaingan dalam menjalankan ide tersebut semakin tajam. Coba cari ide yang berlawanan dari ide yang ada, memang banyak hambatan yang dilalui jika Anda melakukan ide secara berlawanan. Tapi, yakinlah dengan ide itu akan mendapatkan ide bisnis yang cermerlang.

## DAFTAR PUSTAKA

\_\_\_\_\_. (2008). Ciptakan Ide Bisnis Anda. Jakarta: Organisasi Perburuhan Internasional.

\_\_\_\_\_. (2014). How To Find Great Business Ideas. [www.arryahmwan.net](http://www.arryahmwan.net) [diakses 4 Desember 2014].

Barringer, B. R. and Ireland, R. D. (2010). Entrepreneurship: Successfully Launching New Ventures. Upper Saddle River, New Jersey : Prentice Hall Inc.

Sibanda, S. and Mileman, M. (2011). Start Your Business. Dar es Salaam, Tanzania: International Labour Organization [ILO].

Walton, S. and Huey, J. (1992). Sam Walton, Made in America: My Story. New York: Doubleday.

William, B. K., Sawyer, S. C., Berston, S., (2013). Business: A Practical Introduction. Upper Saddle River, New Jersey : Prentice Hall Inc.