

# WITHOUT BRANDING YOUR BUSINESS IS NOTHING



Baca Ini, Bisnis Anda  
**Bakal Dibronong Order** Gara-gara Branding!

# THE POWER OF BRANDING

## BAB 1 IDE BERBISNIS



### 1.1 Kenapa mulai dari ide?

Ide merupakan gagasan pikiran berupa perencanaan akan suatu hal. Sehingga memiliki suatu ide dalam memulai suatu hal amatlah penting. Seperti halnya dalam memulai suatu bisnis, harus bermula dari adanya suatu ide agar dapat

menentukan konsep dan tujuan yang jelas dalam usaha mencapai suatu tujuan yang pasti. **Ide merupakan suatu faktor pendorong utama dalam menjalankan suatu bisnis baik online maupun offline.** Dengan adanya ide, maka anda dapat menentukan arah kiblat kemana bisnis anda akan di arahkan dan memotivasi anda dalam menjalankan rencana anda.



Selain itu, ide adalah hal penting dalam berbisnis. Jika bisnis adalah sebuah bangunan, maka ide adalah pondasinya. Ia merupakan dasar untuk menentukan strategi dan langkah-langkah bisnis. Ide yang baik akan membawa hasil yang baik pula, begitu juga sebaliknya. Namun ide juga mesti disesuaikan dengan kondisi anda. Sebab, ide yang tepat bagi seorang pebisnis belum tentu cocok bagi pebisnis lainnya.

Anda bisa menemukan ide di manapun dan kapanpun. Segala peristiwa yang terjadi di sekitar bisa dijadikan ide bisnis. Namun jangan hanya menunggu. Kejarlah ide! Cari berbagai kemungkinan, kemudian baru seleksi mana yang kira-kira

cocok. Dengan demikian anda akan menjadi pebisnis yang produktif. Namun ada kalanya anda kehabisan ide. Terlebih jika ingin menghasilkan jutaan dollar, anda harus menciptakan ide yang mahal. Bagaimana caranya? Berikut ini adalah cara untuk menciptakan ide secara kreatif.

Pentingnya suatu ide dalam memulai bisnis, akan menentukan nasib bisnis anda untuk waktu jangka panjang. **Ide berbisnis dapat muncul ketika anda memperhatikan kebutuhan masyarakat seandar yang sekiranya belum terpenuhi sehingga mendorong anda untuk kreatif dalam berinovasi menciptakan suatu**

**produk baru yang nantinya akan anda pasarkan melalui media sosial.**

Dalam memulai bisnis baik online maupun offline, ide sangat penting untuk menentukan dan membentuk arah mindset seorang wirausaha muda baik sebagai reseller, produsen, maupun netpreneur. Selain itu suatu ide dapat mendorong wirausaha muda untuk mempelajari teknik dan trik baru dalam manajemen memulai bisnis, menjalin relasi dengan konsumen dan bagaimana memasarkannya.

Untuk menjalankan suatu ide, wirausaha harus berani mengandalkan kemampuan diri sendiri dan berani untuk menggabungkan ide-ide yang sebelumnya

tampak tidak cocok. Keinginan yang kuat dalam menjalankan ide akan membentuk suatu *passion* tersendiri yang akan terus mendorong dan memotivasi wirausaha muda dalam memulai bisnis. Sehingga, para wirausaha muda akan terfokus pada tujuan awal idenya dan disiplin dalam mengatur keuangan, waktu dan menentukan langkah-langkah usahanya di bidang bisnis. Dalam membentuk sebuah mindset, ada beberapa pandangan dari orang-orang ternama dalam mengarahkan pola pikirnya.

***Apa sih perbedaan pola pikir orang kaya dan orang miskin?***

Seorang pengusaha media raksasa di amerika serikat, steve forbes pernah berkata,

**“sumber kekayaan dan modal terbesar manusia adalah pikiran, semangat, imajinasi, dan keyakinannya untuk masa depan”**

Setiap orang tentu memiliki hal-hal tersebut. Tak ada batasan bahwa pikiran, semangat, imajinasi, dan keyakinan hanya dimonopoli oleh orang-orang sukses. Dengan kemampuan mengeluarkan hal-hal tersebut dari dalam diri manusia, setiap orang baik si kaya dan si miskin memiliki kesempatan yang sama untuk mengubah masa depannya. Pengertian kaya dan miskin seperti dua wajah uang yang berbeda tetapi saling mengisi. Takkan ada orang kaya



tanpa kehadiran orang miskin. Lalu apa perbedaan keduanya?

1. **Orang kaya berpikir seberapa keras usaha mereka untuk mengubah hidup.** Mereka berpikir bahwa segalanya harus diperjuangkan dengan keras dan ulet. Semangat itu disandingkan dengan rasa tanggung jawab besar untuk terus memperbaiki diri dan menambah ilmu serta pengetahuan. Sementara orang miskin kerap meneri apa yang telah diguratkan pada kehidupannya. Mereka kurang keras mendorong diri untuk memperbaiki kehidupan mereka sendiri. Orang miskin pun kerap menyalahkan kesulitan hidup

mereka yang pada dasarnya menjatuhkan semangat perubahan yang seharusnya diperjuangkan tanpa menyerah.

2. **Steve siebold, seorang penulis buku motivasi 'how rich people think' mengatakan "orang miskin berpikir untuk menabung agar hartanya melimpah, tetapi terus merasakan kekurangan".** Siebold berpendapat bahwa itu bukanlah cara untuk membuat diri anda kaya. Ya benar bahwa setiap orang kaya tentunya seorang penabung ulung. Tetapi pola pikir mereka adalah bagaimana cara meningkatkan pendapatan agar jumlah tabungan dapat bertambah lebih banyak.

**3. Untuk menjadi orang kaya, anda harus berani menanggung resiko, termasuk kegagalan dalam usahanya.** Di sisi lain, anda pun tidak boleh mudah terlena dengan kesuksesan kecil yang dapat dicapai. Orang kaya selalu fokus untuk menciptakan peluang dan membesarkan usahanya. Oleh sebab itu, banyak orang kaya yang berwirausaha agar menjadi kaya. Sementara orang miskin menganggap berwirausaha adalah usaha yang sangat beresiko. Hal ini biasanya disebabkan karena sikap mereka yang cenderung mencari sekadar rasa aman, terutama dalam hal finansial.

4. **Anda pasti sudah tidak asing lagi dengan kalimat “*beranilah untuk bermimpi besar.*”** Pada dasarnya setiap manusia memiliki hasrat untuk terus berubah dan berkembang menjadi pribadi yang lebih baik. Itulah mengapa mereka terus menciptakan peluang dan inovasi. Itulah keberanian yang biasa ditemukan pada orang miskin. Sedangkan orang miskin cenderung menerima keadaan dan berpikir bahwa berpikir besar hanyalah mimpi di siang bolong belaka. Mereka cenderung malas, bahkan merasa nyaman atas segala kesulitan hidup sehari-hari yang dihadapinya. Lebih parahnya, orang miskin kerap menyimpan prasangka negatif atas

semangat dan ketekunan orang kaya sebagai keserakahan.

**5. Cara menilai uang antara orang kaya dan orang miskin menentukan pula perubahan yang akan dihadapi mereka di masa mendatang.**

Siebold kembali mengatakan, orang miskin sangat perhitungan dengan cara mereka menggunakan uangnya. Sementara orang-orang kaya ternama banyak yang mengatakan bahwa mereka tidak khawatir kehilangan uang. Apa sebab mereka berani berpikir seperti itu? Pada dasarnya orang kaya menggunakan uang yang dimilikinya untuk melipatgandakan pendapatan mereka di masa mendatang. Jika dianalogikan,

orang kaya senang melakukan berbagai investasi di banyak bidang tanpa memikirkan resikonya terlalu mendalam. Maka, orang kaya selalu melihat uang dengan logika. Sedangkan orang miskin melihatnya dengan cara emosional.

Untuk membentuk mindset yang tangguh dalam dunia bisnis, maka anda bisa berkaca dari orang terkaya di dunia. Berikut ini ada cerita yang nggak kalah menarik dari bill gates, bapak pendiri microsoft yang beberapa kali sempat menyandang predikat sebagai "orang terkaya di dunia".

Jangan terjebak dengan cara mencontoh secara gamblang bagaimana Bill Gates berproses sebagai orang terkaya di

dunia. Banyak fakta yang berbicara bahwa orang-orang yang mencoba meniru sosok bill ternyata gagal total. Masalahnya mereka hanya terpaku pada satu sosok saja. Padahal di luar sana masih banyak sekali motivasi yang bisa anda dapat. Lalu apa yang perlu anda lakukan? Simak penjelasan berikut.

1. Jadikan profil orang-orang terkaya di dunia sebatas panutan saja. Anda bisa memulainya dari membaca perjalanan hidupnya dan membayangkan apabila anda berada di posisinya.

2. Bangun dan buka peluang pergaulan dengan orang-orang yang

memiliki pandangan tentang bisnis yang sama. Tetapi bukan berarti anda harus memilah-milih teman. Hal ini dimaksudkan agar anda dapat fokus dalam mencapai impian kesuksesan di masa mendatang. Artinya anda memerlukan panutan yang dapat mengatakan bahwa "masa depan berada di tangan anda sendiri, bukan orang lain."

3. Raih impianmu. Impian memang terdengar klise di anda kesuksesan karir. Setiap orang tentu punya mimpi yang berbeda. Dan impian anda dan salah satu orang terkaya di dunia tentu memiliki perbedaan. Tetapi Einstein pernah berkata,



"kesuksesan berisi 99% impian dan 1% kerja keras." Anda percaya itu?

4. Lagi-lagi soal klise. Setelah mimpi, yang anda butuhkan adalah berdoa. Anda memang bisa mengusahakan 150% kerja keras bertahun-tahun untuk mengapai impian. Tetapi anda bisa jadi telah tersesat. Doa adalah pemberi arah yang tepat untuk membimbing anda ke jenjang kesuksesan yang lebih baik dan dicapai dengan cara positif.

5. Pepatah lama mengatakan bahwa semakin rajin seseorang bersedekah, seakin bertambah rezekinya. Bersedekah adalah

salah satu cara untuk menghindari pikiran-pikiran negatif. Seorang yang kaya akan selalu berbagi kebahagiaannya dengan orang lain yang membutuhkannya. Maka ketika kaya mereka tidak akan menjadi kikir atau pelit. Hal tersebut telah dibuktikan oleh warren buffet, salah satu orang terkaya di dunia. Buffet menyumbangkan dana seandar \$30 milyar kepada yayasan milik bill gates. Beberapa orang menilainya sebagai usaha membuang-buang uang tanpa maksa besar. Padahal, sedekahnya tersebut dapat membuat kekayaannya bertambah sebanyak dua kali lipat.

***Bagaimana sih pola pikir orang kaya saat membangun usaha?***

Untuk mengetahui lebih jauh, maka pahami beberapa hal di bawah ini.

### **Mencerminkan sikap dan mindset pengusaha**

Menjadi orang kaya bukanlah hal instan. Dibutuhkan proses panjang untuk mewujudkannya. Selain itu, setiap orang pun harus memiliki sikap dan cara berpikir yang tepat ketika akan atau telah mewujudkan impiannya tersebut. Tak dapat ditampik bahwa cerminan ini dapat anda lihat dari sikap dan mindset para pengusaha, baik di tingkat lokal ataupun internasional. Ingin tahu bagaimana cermin sikap dan mindset mereka?

## **Tersenyumlah seperti orang-orang kaya**

Perhatikanlah para pengusaha sukses ketika sedang berbicara. Anda akan menemukan senyum kharismatik di wajah mereka. Senyuman menawan itu hadir dari pikiran positif yang pada akhirnya mampu menghaikan ekspresi wajah menawan. Dengan senyuman, orang-orang akan menilai anda sebagai orang yang terbuka dan sopan. Orang kaya pun dikenal mampu menjadi seorang pendengar yang baik. Artinya mereka tidak menghalangi lawan bicaranya untuk berbicara berbagai hal kepadanya. Semakin akrab dan terbukanya seseorang, semakin besar rasa hormat yang akan didapatkannya.

## **Etika berpakaian**

Perhatikan etika berpakaian para orang kaya. Memang sulit dipungkiri, sebagian besar dari mereka akan tampak selalu rapi dengan pakaian yang sopan. Memang sebagian kecil pengusaha akan tampak cuek dengan penampilannya, tetapi nilainya di mata orang lain bisa jadi tak begitu baik. Anda tak perlu khawatir dengan merk pakaian apa yang biasa mereka gunakan. Karena jika dipaksakan membeli pakaian sama persis seperti yang mereka gunakan, bisa jadi dompet anda sudah terkuras sebelum akhir bulan. Etika berpakaian para pengusaha adalah rapi dan sopan. Itu lebih dari cukup. Karena pada dasarnya pakaian

adalah cermin pribadi seseorang. Oleh karena itu, anda bukan berpakaian untuk sendiri saja, tetapi juga untuk orang lain.

### **Menjalin relasi**

Semua orang sepakat bahwa relasi berperan penting dalam liku kehidupan perusahaan. Dan memiliki relasi luas dan kuat dengan para pengusaha adalah salah satu kunci penting untuk meraih kesuksesan. Anda tak perlu khawatir kehabisan stok pengusaha. Mereka akan terus berkembang biak, dan menyebar dimanapun kesempatan berada. Anda dapat menemuinya di organisasi-organisasi-organisasi keprofesian, seminar-seminar, dan ajang lainnya. Tetapi tetaplah

berhati-hati. Banyak pula orang yang mengaku pengusaha tetapi kenyataannya adalah berusaha menipu anda.

### **Membaca adalah gerbang dunia**

Buku sudah tidak menjadi media satu-satunya sebagai gerbang dunia. Malahan peran utamanya telah digeser dengan teknologi informasi yang berada di media internet. Pengusaha yang baik adalah mereka yang selalu haus akan pengetahuan di segala bidang, khususnya dunia bisnis. Sedangkan buku dan internet adalah media untuk mendapatkan pengetahuan yang mereka butuhkan. Dan untuk saat ini, gerbang utamanya adalah dengan cara

membaca. Semakin banyak anda membaca semakin banyak ilmu dan pengetahuan yang dapat anda manfaatkan. Tetapi ingat, membaca saja tak cukup. Anda perlu memahaminya secara mendalam.

### **Manfaatkan pinjaman bank**

Banyak pengusaha yang berpikir cara berbisnis tanpa menggunakan modal sendiri, melainkan dengan uang orang lain. Tak ada yang salah dengan keduanya. Sebagai solusi, bank dapat membantu bisnis anda dan mewujudkan impian menjadi pengusaha sukses.



## **Memiliki tokoh panutan**

Setiap pengusaha selalu memiliki tokoh panutan mereka sendiri. Setiap tokoh dipercaya mampu menyalurkan energi positif kepada mereka walaupun tokoh tersebut sama sekali tak kenal pada mereka. Dengan hadirnya tokoh panutan, anda akan tergerak untuk mengikuti jejaknya di dunia bisnis. Mengikuti bagaimana gaya, cara bekerjanya, hingga prosesnya menghadapi permasalahan bisnis yang pelik.

## **Menempa mental**

Pengalaman orang-orang yang telah sukses dalam karir dan memiliki kekayaan berlimpah yang dapat anda pelajari.

Beberapa hal positif yang mereka tularkan pada anda setidaknya mampu mengurangi kadar "mental miskin" anda. Sehingga lsering memunculkan pertanyaan tentang nasib, "kekayaan dan karir yang sukses datang dari mana? Takdir? Keberuntungan? Atau memang diusahakan dalam bentuk kerja keras?" Mungkin anda sering melontarkan pertanyaan klasik itu dan belum juga mendapatkan jawaban pasti. Yang harus diutamakan terlebih dahulu untuk menjadi kaya dan sukses adalah memperbaiki mental, mindset, dan perilaku. Karena jika anda telah kaya dan sukses tetapi tidak memiliki tiga hal tersebut, niscaya kekayaanmu takkan bertahan lama.

Maka dari itu ada beberapa poin yang perlu anda pahami ketika anda ingin menempa mental anda.

1. **Buatlah nilai-nilai tambahan (*added value*) dalam kehidupanmu.** Setiap orang kaya tidak hanya memikirkan cara menambahkan nilai pada produk yang akan ia jual, tetapi nilai bagi dirinya sendiri pula. Ia selalu memikirkan bagaimana cara menambahkan nilai pada banyak hal di dunia secara positif.

2. **Bagaimana caranya agar nilai-nilai di atas dapat menghasilkan kekayaan? Banyak orang kaya memanfaatkan faktor leverage atau faktor**

**perkalian.** Ia selalu menginginkan agar kekayaannya bertambah. Contohnya: jika anda memiliki produk yang dipasarkan di satu daerah saja, anda harus memikirkan bagaimana cara memasarkan produk tersebut untuk pasar domestik dan juga internasional.

### **3. Orang kaya tak pernah menyerah.**

**Camkan itu.** Anda harus percaya mimpi-mimpi harus diwujudkan dan hadapi dengan berani segala rintangan. Umumnya, banyak orang miskin menghadapi rintangan hidupnya dengan berkilah dan mencari-cari alasan.

**4. Orang kaya adalah orang yang mampu mempertanggung-jawabkan kekayaannya.** Mereka bari mengambil resiko atas tindakan yang diambilnya dan tidak mencari pihak lain untuk disalahkan jika mengalami kegagalan.

**5. Orang kaya adalah sosok yang berkomitmen. Mereka bersaing mendapatkan uang untuk menjadi pemenang dan memunyai komitmen kuat agar menjadi kaya.** Seorang pemenang tentunya ialah sosok yang tak mudah menyerah.

**6. Hasil besar tentunya hadir dari pikiran yang besar.** Anda harus selalu berpikir sesuatu yang besar dan berusaha terus untuk dapat mewujudkannya. Berpikir besar pun harus diimbangi dengan fokus pada kesempatan-kesempatan yang datang. Terkadang kesempatan besar tidak datang dua kali.

**7. Orang kaya pantang untuk merasa iri atau cemburu kepada orang kaya lainnya.** Sebaliknya mereka akan mengagumi pola pikir, sikap, dan mental orang kaya lainnya dalam mewujudkan kesuksesannya.

**8. Dengan siapa anda bergaul, menentukan bagaimana sikapmu. Untuk menjadi sosok orang kaya, anda perlu menjalin relasi dengan orang sukses lainnya.** Tentunya anda perlu menjalin relasi yang positif agar anda dapat mengambil nilai-nilai baik dari mereka. Orang kaya selalu berpikir dan bertindak secara positif.

**9. Orang kaya pun selalu fokus pada hasil. Mereka memilih untuk mendapatkan uang sesuai hasil kerja yang mereka kerjakan.**

**10. Anda harus berusaha bagaimana cara agar uang dapat bekerja keras untuk**

**anda, bukan sebaliknya.** Mereka yang bekerja keras untuk uang tidak akan mendapatkan banyak hasil yang memuaskan.

1. Sebagai orang kaya anda harus mampu melawan rasa takut dan Gelisah. Hindari tindakan yang ditimbulkan karena rasa takut. Oleh sebab itu, anda harus terus belajar dan tumbuh sebagai pribadi yang lebih baik. Hindari sikap "sok tahu" dan teruslah mempelajari berbagai hal di dunia. Dengan begitu, anda dapat menumbuhkan mental,



mindset, dan perilaku orang kaya di dalam diri.

## 1.2 Contoh-contoh bisnis online berbasis ide

Di era modern ini, banyak sekali bisnis online yang berbasis dari ide. Mulai dari sebagai reseller maupun dropshipper. Pada mulanya, kebanyakan orang ragu untuk memulai reseller dan dropshipper, tetapi beberapa pengalaman dari orang-orang yang ini dapat menjadi inspirasi bagi anda dalam memulai bisnis anda. Salah satu contohnya yaitu;

1. Emilia t. Yang sukses menjalankan bisnisnya sebagai reseller shopie paris mengatakan, bahwa semua hal

berawal dari mimpi jadi siapapun orangnya harus bermimpi setinggi-tingginya. Namun banyak juga yang justru takut bermimpi karena khawatir tidak akan mampu mencapai mimpinya atau akan jatuh terlalu jauh dan tidak bisa bangkit lagi dari kejatuhan itu.

2. Selain itu masih ada contoh lain yang sukses sebagai reseller seperti lita deviyanti dan ery priambodo yang memulai usaha mereka sebagai pengusaha kecil sebagai reseller dan juga dropshipper. Berawal dari keinginan untuk memulai usaha

bersama, maka pasangan suami istri ini memulai usaha mereka di bidang produksi sepatu khususnya sepatu wanita dengan metode bisnis online.

3. Seorang siswa muda yang sukses sebagai dropshipper yaitu farah farce yang sudah mengenal usaha jual beli tanpa modal di usianya yang masih sangat muda. Awal mula usahanya yang lahir dari kecintaanya pada sneaker yang membawanya pada ide untuk menjadi perantara penjualan sneaker karena ia mengetahui bahwa setiap sneaker yang di belinya di dapat melalui perantara. Berangkat

dari idenya sebagai perantara atau dropshipper akhirnya meski masih besstatus pelajar smp farah telah berhasil menjual 15 pasang sneaker hanya melalui facebook dalam waktu satu setengah bulan.

4. Seorang habibie afsyah yang mengalami keterbatasan fisik karena mengidap muscular dystrophy progressive tipe backer yang merupakan kelainan di otak kecilnya, berhasil sukses di amazon dengan usahanya menjual game dan mendapatkan komisi dari amazon sebesar \$24 dari penjualan game ps3.

Perjuangannya ini ia tempuh dengan bantuan ibunya yang berusaha menyekolahkanya di bidang internet marketing sehingga ia terus berusaha memaksimalkan usahanya menekuni amazon hingga bisa mendapatkan komisi mulai dari \$124, \$500, \$1.000, dan bahkan \$ 2.000. Dari uang yang dia dapatkan sendiri itu kemudian digunakannya untuk mengikuti kursus-kursus internet marketing lainnya sehingga kemampuannya semakin terasah.

5. Contoh lain dalam membangun bisnis berdasarkan ide, yaitu seperti cerita

dari Upiak di mana temannya membangun ide bisnis kreatif. Yang pertama Memanfaatkan Kertas Bekas Dalam melakukannya sudah tentu harus memiliki suatu keahlian khusus, kesabaran ekstra dan keterampilan yang memadai. Tapi dengan ketekunan dan keuletan, dapat menghasilkan uang yang banyak, karena biasanya kreasi handmade akan dihargai lebih mahal dari pada buatan massal pabrik. Anda bisa memanfaatkan kertas yang telah tidak terpakai untuk membuat boneka, bros, gantungan kunci dan lainnya.

Teman saya sudah memulainya, keuntungannya sangat besar. Padahal hanya membutuhkan kertas bekas dari pengepul, lem dan penambahan aksesoris seperti kaitan gantungan atau peniti dan sebuah cat air untuk menghiasnya dengan harga tak lebih dari Rp 100.000. Pesanan berlimpah dengan tawaran jadwal mengisi acara seminar yang padat. Semua itu berasal dari hobi, tapi ternyata ide usaha yang kreatif tersebut dapat menjadikannya lumbung penghasilan yang menjanjikan. Untuk pemasaran awal dari mulut ke mulut pun sudah kewalahan untuk mengerjakannya,

apalagi ditambah dengan promosi di media sosial dan ikut pameran, dipastikan akan berjalan lebih lancar lagi.

Dari berbagai contoh nyata dari orang-orang luar biasa ini, anda dapat menjadikannya contoh sekaligus motivasi anda untuk belajar dan mencoba menjalankan bisnis anda dengan percaya diri dan tanpa rasa takut. Ide dalam berbisnis juga di pengaruhi dari kecintaan anda pada pekerjaan anda. Orang-orang yang inspiratif ini juga memberi gambaran bahwa untuk menjadi wirausaha yang sukses, seorang



pengusaha harus terus bekerja keras tanpa mengenal waktu.

### 1.3 Cara mencari ide untuk bisnis online

Untuk memunculkan ide bisnis online, seorang wirausaha harus mencari, dan menemukan terlebih dahulu mengenai idenya dalam bisnis online. Datangnya suatu ide dalam memulai bisnis dapat di temukan dari hal-hal yang terjadi dalam diri anda maupun lingkungan anda tinggal. Awal mula lahirnya ide dalam berbisnis online yaitu;

#### 1.3.1 berawal dari hobi

Hobi dapat menjadi sumber utama dalam memulai bisnis

anda. Karena dengan hobi, anda akan merasa lebih nyaman dan lebih menyukai pekerjaan anda. Jika anda menekuni hobi anda, maka tidak lah mustahil bagi anda untuk menjadikan hobi anda sebagai ladang usaha anda untuk mendapatkan profit.

Biasanya pebisnis yang sukses memiliki passion dan keahlian yang berjalan berbarengan. Mereka bagaikan kaki kanan dan kaki kiri. Jika salah satu tidak ada, akan susah untuk berjalan. Maka terlebih dulu kenali passion anda. Apa hal yang membuat anda bersemangat ketika melakukannya? Misalnya saja, melukis

dan memasak. Kemudian perhatikan kemampuan anda. Jujurlah pada diri sendiri. Mungkin anda lebih suka melukis daripada memasak, tetapi keahlian memasak anda lebih tinggi. Salah satu contoh orang yang berwirausaha melalui hobinya yaitu;

1. Rina apriliana polii yang menjalankan usahanya makaroni dan berhasil memasarkannya secara online. Berawal dari kecintaanya pada masakan pasta, akhirnya rina mendapat ide untuk membuka usaha maccaroni

panggang. Di bantu oleh suaminya yang ahli di bidang IT, maka penjualan macaroninya pun dapat di jumpai melalui website toko online maupun media sosial. Rina mengaku yang mendorongnya terjun di bisnis ini adalah sang suami. Ibunya berkata agar kesenangan rina dalam membuat pasta bisa dijadikan bisnis online. Dengan bantuan ibundanya, dalam sehari rina bisa memproduksi 1 sampai 3 kilo macaroni

dengan omzet per bulan seandar rp 10 juta – rp 30 juta. Karena ini jenis kue basah, saat ini pemasaran masih seputar jakarta, dan tangerang.

2. Selain itu ada juga dion arochman widjanarko, menjadi reseller jersey. Berawal dari hobi dan kecintaannya pada bola, maka dion memutuskan untuk membuka usaha penjualan jersey secara online di toko onlinenya yang di beri

nama garda jersey. Pangsa pasar yang dapat dibidik dengan membuka bisnis toko jersey online adalah hampir semua kalangan baik laki-laki maupun perempuan dan mulai dari anak-anak sampai orang tua. Dengan mengusung merchandise sepak bola untuk dijadikannya sebagai produk unggulan. Melalui bantuan dari salah satu temannya yang berasal dari cina, dion mengimpor langsung barang dagangan kaosnya dari

guang zhou cina, sehingga ia berani menjual kaos jersey yang berkualitas dengan harga yang tetap terjangkau.

3. Bisnis online tidak hanya di gemari oleh masyarakat umum tapi juga dari kalangan para artis seperti giring nidji yang memiliki online shop bernama kincir.com dan menjadikan instrumen gitar sebagai produk utama dalam bisnis onlinenya. Berawal dari hobinya pada bidang musik, giring kemudian mendirikan

online shop yang khusus menjual alat musik, merchandise dari musisi kenamaan, dan benda lainnya yang berhubungan dengan musik. Usaha online shopnya pun dapat di katakan berhasil sehingga dapat dikatakan bahwa inilah yang mungkin disebut dengan hobi yang menghasilkan. Anda mendapatkan uang justru dari sesuatu yang anda sukai.

4. Hobi sederhana dapat menjadi awal dari ide untuk



wirausaha seperti yang digeluti oleh faisal adlan st. Berawal dari hobinya yang suka mengkoleksi mobil-mobilan, faisal berhasil menjadi top-seller. Di salah satu situs penjualan ini mengawali bisnis online sejak tahun 2008 hingga sekarang ini. Menjual berbagai macam jenis mainan seperti diecast dan lego. Hasil dari mengumpulkan koleksi mainan mobil-mobilan selama 3 tahun telah membawakan keuntungan

yang luar biasa, di mana mainannya berhasil terjual habis dalam waktu tiga jam.

Agar anda semakin tergerak untuk menjadikan hobi anda sebagai cara memperoleh uang maka 9 hobi ini bisa anda jadikan contoh.

Anda tidak memiliki pekerjaan atau sedang mencari sumber pendapatan sampingan? Jangan khawatir, sekarang bahkan hobi Anda dapat menjadi alat pencetak uang.

Dengan bantuan internet dan sejumlah perkembangan teknologi

lain, setiap orang dapat mengubah hobinya menjadi sumber penghasilan. Bahkan hobi yang identik dengan menghamburkan uang seperti berbelanja dapat menjadi mata pencaharian yang mampu menghasilkan pendapatan dalam jumlah besar.

Kajian produk yang Anda publikasikan secara online dapat mengundang banyak pembicara dan menjadi penghasilan pribadi.

Bagi Anda yang memiliki kesenangan dan keahlian khusus, tak ada salahnya Anda mencoba mengembangkannya menjadi sebuah profesi. Berikut

sembilan hobi yang bisa berubah menjadi mesin pencetak uang seperti dikutip dari Lifehack.com, Sabtu (26/4/2014):

### 1. Berkebun

Bagi Anda yang senang berkebun, ternyata hobi ini bisa menjadi alat pencetak uang. Hasil penjualan Anda dapat menghasilkan uang yang perlahan dapat dikembangkan untuk memperluas perkebunan dan meningkatkan hasilnya. Selain itu, bahan pangan berupa buah dan sayuran yang dihasilkan dari hobi

Anda tersebut merupakan kebutuhan masyarakat sehari-hari.

## 2. Menjahit

Jangan salah, hobi sekaligus keahlian menjahit bisa mengucurkan pundi-pundi uang dalam jumlah besar. Itu mengingat hanya sedikit orang yang memiliki kemampuan serupa. Membuat baju dengan harga yang lebih murah dibandingkan nilai jual di pasaran dapat membuat orang lain mencari Anda. Menjahit baju di tengah waktu senggang sehari-hari bahkan dapat menjadi bisnis besar

dengan mempromosikannya secara online yang terkenal murah meriah.

### 3. Masak kue



Hobi memasak kue juga bisa menjadi salah satu cara untuk menghasilkan uang. Anda dapat melakukannya di rumah sendiri. Mengiklankan produk makanan di blog atau situs online

lainnya juga merupakan cara mudah untuk mempopulerkan hasil masakan Anda. Menghasilkan uang juga dapat dilakukan dengan cara mempromosikan resep dan video memasak sejumlah menu secara online.

#### 4. Bermain game

Bermain video game ternyata tak selamanya berdampak negatif. Bahkan permainan online di komputer tersebut bisa menjadi sumber pendapatan tersendiri bagi Anda. Berbagi tips bermain di YouTube ternyata sudah banyak terbukti dapat

menghasilkan uang yang tak sedikit. Semakin banyak orang yang melihat, maka semakin besar pula uang yang dihasilkan.

## 5. Menari

Senang menggoyang-goyangkan badan? Bakat menari juga dapat tumbuh menjadi alat pencetak uang. Bahkan sebagian penari telah menjadikannya sebagai sumber pencarian utama. Guru menari dan penata gerak juga menjadi salah satu profesi berpendapatan tinggi.



## 6. Menggambar

Tak semua seniman menggunakan bakatnya untuk menjadi sumber mencari nafkah. Tak perlu bekerja langsung di kantor, Anda bisa mendapatkan uang dengan menggambar logo perusahaan. Bahkan gambar Anda juga dapat menjadi salah satu merchandise bernilai mahal jika memang serius mengembangkannya.

## 7. Bergosip

Bagi masyarakat yang senang bergosip, dunia jurnalis sangat cocok bagi Anda. Tergantung bidang yang

Anda senang, jurnalisme dapat membuat Anda lebih serius bergosip dan berbagi berita pada masyarakat luas. Dengan bergosip pada sejumlah bidang Anda juga dapat menjadikannya sebagai berita informasi yang sangat bermanfaat. Tentu saja, profesi tersebut dapat memberikan Anda pendapatan yang cukup lumayan.

#### 8. Mengambil foto

Zaman sekarang hampir setiap orang senang berfoto. Bagi Anda yang memiliki kesenangan di bidang fotografi, sejumlah situs

membutuhkan keahlian Anda. Foto-foto Anda nantinya akan digunakan sebagai salah satu konten di situs perusahaan tertentu. Anda pastinya akan dibayar untuk setiap foto yang telah dikirimkan dan berhasil dimuat.

## 9. Belanja

Berbelanja yang identik dengan menghambur-hamburkan uang ternyata justru dapat menjadi mata pencaharian ibu-ibu rumah tangga. Para wanita yang senang berbelanja dapat mengirimkan kajian suatu produk untuk kemudian dipublikasikan melalui media atau

situs online. Dengan begiu, Anda bisa menghasilkan uang dalam jumlah besar mengingat kini peminat fashion terus meningkat.

### 1.3.2 berawal dari permasalahan sehari-hari

Ide berbisnis bisa datang dari temuan masalah sehari-hari yang terjadi di seandar lingkungan anda. Permasalahan sehari-hari yang terjadi di seandar lingkungan anda dapat anda manfaatkan sebagai ladang bisnis. Tentu untuk menangkap peluang ini anda harus jeli dalam melihatnya dan paham betul akan

kebutuhan seandar sehingga anda dapat menentukan langkah yang tepat dalam memulai bisnis anda. Salah satu bisnis online yang berawal dari lingkungan seandar yaitu;

1. Mark zuckerberg

Siapa yang tak kenal mark zuckerberg pemilik jejaring sosial facebook yang kini digunakan lebih dari 300 juta pengguna. Ia mengerjakan proyek facebook ini sejak usianya 20 tahun dan selesai lima tahun kemudian. Tujuannya mendirikan facebook

adalah karena ia ingin menghubungkan semua orang, ia ingin memberi kemudahan kepada semua orang untuk berhubungan. Mark ingin kebutuhan masyarakat yang selalu ingin terhubung satu sama lain di area yang berbeda dapat menjadi mudah dengan adanya facebook.

## 2. Asti junas

Di sisi lain ada asti junas yang mendirikan usaha jual baju big size. Usahanya

terbilang sukses karena dapat mendatangkan untung yang besar. Usahanya di dorong oleh persoalan sulitnya mencari baju bigsize untuk dirinya sendiri. Menurutnya mode baju di era modern ini sangat trendi namun tidak ada yang pas untuknya karena ia memiliki badan yang besar. Ukuran baju *extra large* di pasaran dinilai asti belum pas untuk badannya dan asti menyadari bahwa kasus seperti ini tidak hanya terjadi pada dirinya saja. Kesadaran

itulah yang dibaca asti sebagai peluang bisnis. Bisnis butik pun dirambahnya, dimulai sejak 2012. Nama butik bigsize miliknya pun di beri nama pasique bigsize. Kemudian asti mulai medatang kan impor baju dari korea yang selain bergaya trendi juga memiliki ukuran yang besar.

Awalnya asti merasa sulit dalam menjalankannya hingga pada tahun 2013 asti mengalokasikan tabungannya seandar rp 15



juta untuk modal awal. Modal awal tersebut dibelanjakan kain batik dan kelengkapan baju lainnya, seperti kancing. Selain itu, asti harus membayar dua penjahit karena dia belum terampil menjahit sendiri. Produksi baju pertama asti mencapai 100 potong. Setelah terjun ke dunia bisnis, asti mengungkapkan kunci terpenting dalam membangun bisnis adalah tidak berhenti menimba

ilmu kewirausahaan dari berbagai sumber. Ilmu dan networking yang cukup luas akan menunjang bisnis agar berkembang baik.

### 3. Merry riana

Selain itu ada merry riana yang sukses dalam bidang konsultan keuangan. Ia adalah seorang motivator wanita yang kisah hidupnya dituliskan dalam sebuah buku berjudul mimpi sejuta dollar dan sudah didokumentasikan dalam

bentuk film berjudul sama. Kehidupannya yang sulit semasa kuliah dan harus bertahan hidup membuat merry harus berjuang keras bertahan hidup dengan membanting stir menjadi konsultan keuangan.

### 1.3.3 berawal dari komunitas

Memiliki komunitas dalam bisnis dapat mempermudah jaringan perhubungan dalam menjalankan suatu bisnis baik online maupun offline. Komunitas adalah sebuah

kelompok sosial dari beberapa organisme yang berbagi lingkungan, umumnya memiliki ketertarikan dan habitat yang sama. Dalam komunitas manusia, individu-individu di dalamnya dapat memiliki maksud, kepercayaan, sumber daya, preferensi, kebutuhan, risiko dan sejumlah kondisi lain yang serupa. Bisnis yang berbasis pada komunitas bukanlah perkara yang mudah, karena anda harus mendirikan komunitas terlebih dahulu atau bergabung dengan komunitas yang telah ada dengan

menyesuaikan pada produk yang akan anda jual.

Meskipun demikian, kauntungan membangun mitra kerja yang terpercaya juga akan menjadi lebih mudah bila anda telah memiliki komunitas dalam usaha anda menjalarkna bisnis. Dengan adanya komunitas maka bisnis anda akan lebih mudah untuk mendapat kepercayaan dari para pelanggan anda.

Agar lebih mudah menemukan komunitas, manfaatkan kata kunci yang paling banyak dicari di google

untuk bergabung dengan komunitas. Orang-orang biasanya mencari hal yang diminati atau hal yang dibutuhkan di google. Situs pencarian itu menyediakan layanan google trends untuk mengetahui kata kunci yang paling banyak dicari.

Anda bisa memanfaatkannya untuk menciptakan ide bisnis bersama komunitas. Misalnya saja, salah satu kata kunci populer tahun 2014 ini adalah piala dunia. Maka segala macam barang atau layanan yang berhubungan

dengan piala dunia akan diburu orang. Anda bisa memproduksi beragam souvenir piala dunia. Contohnya kaos, stiker, bola sepak, dan sebagainya. Dengan bergabung pada suatu komunitas, anda sebagai wirausaha muda akan mendapat banyak keuntungan dan kemudahan dalam memulai bisnis anda. Berikut ini beberapa komunitas bisnis yang sudah terpercaya oleh banyak konsumen yaitu;

1. Bergabung dengan oriflame bukanlah hal baru bagi banyak calon wirausaha yang baru

akan memulai usahanya sebagai reseller. Salah satu contohnya yaitu astriani karnaningrum, yang mulanya selalu ingin dekat buah hatinya sehingga memutuskan untuk menekuni dunia bisnis online. Namun pada tahun 2009 diputuskanlah untuk bergabung dengan satu nama yang sudah terkenal yaitu oriflame. Pendapatan yang berawal dari hanya rp 30.000, hanya dalam kurun waktu kurang lebih 1 tahun, gaji sudah meningkat menjadi rp



4.800.000 per bulan. Kemudian kedepannya lagi dalam periode 18 bulan sejak bergabung, gaji yang didapat sudah mencapai level rp 7.000.000. Dengan bergabung bersama oriflame, maka astriani tetap bisa mendampingi buah hatinya namun tetap menjalankan usaha reseller produk oriflamenya.

2. Selain itu oriflame, anda juga dapat bergabung dengan komunitas tupperware yang

sudah cukup terkenal dan dapat memudahkan anda dalam menjalin relasi dengan para pelanggan. Tri wahyuni sulistyawati adalah salah satu contoh yang berhasil dengan bergabung pada komunitas tupperware. Mulanya ia tidak tertarik karena produknya terkenal mahal. Namun setelah ia bergabung dengan komunitas dan telah melihat sendiri cara pemasarannya yang mudah melalui berbagai demo, akhirnya ia tertarik untuk bergabung bersama

tupperware. Perlahan-lahan ia mulai menyiapkan stok barang dan mulai menjualnya dan mempromosikannya ke area yang lebih jauh. Perlahan-lahan juga posisinya di tupperware semakin meningkat sehingga mulai ada dealer-dealer lain yang selalu diajak ketika memberikan demo.

#### 1.3.4 berawal dari kebutuhan

Bisnis yang berawal dari kebutuhan diawali dari kurangnya produk yang di

butuhkan baik kebutuhan untuk kalangan masyarakat maupun pribadi. Hal mendorong wirausaha untuk berbisnis berdasarkan kebutuhan karena reaksi masyarakat yang kurang puas atau kurangnya produk pemuas kebutuhan masyarakat, sehingga hal ini lah yang mendorong wirausaha muda untuk berani berinovasi dalam menciptakan suatu hal yang baru. Agar anda lebih mengenali apa yang dibutuhkan konsumen adalah dengan mencoba untuk

memasuki segmen pasar yang belum terjamah.

Seperti yang dilakuakn oleh salah satu pebisnis wanita sukses adalah merry riana. Ia menghasilkan satu juta dolar di usia yang sangat muda, yaitu 26 tahun. Bagaimana hal tersebut bisa terjadi? Ternyata ia berani melirik bidang bisnis yang kurang diminati orang lain. Di saat teman kuliahnya berbondong-bondong menjadi karyawan perusahaan, ia memutuskan untuk berkecimpung di bidang sales asuransi. Padahal pekerjaan itu

dipandang sebelah mata. Namun pesaingnya justru sedikit, sebab bidang tersebut belum terlalu berkembang. Merry riana pun berhasil menjadi pelopor. Maka tak perlu takut untuk memasuki segmen pasar yang belum terjamah.

Kadang-kadang anda tentu mendengar komplain atau keluhan orang lain. Bisa dalam berbagai hal, misalnya makanan yang kurang bumbu, pakaian yang mudah robek, hingga kesulitan untuk menggunakan kursi roda di jalan raya. Cermati

semua komplain tersebut. Lantas pikirkan solusinya. Dari sana anda bisa menciptakan ide bisnis yang tepat sasaran.

Sebagai contoh, seorang teman mengeluhkan pakaian yang mudah robek. Mengapa tidak membuat pakaian dari plastik atau karet? Tentu akan tahan lama. Namun tantangannya, bahan-bahan itu tidak menyerap keringat. Berarti anda harus melengkapinya dengan pakaian dalam berdaya serap kuat.

Kebutuhan manusia akan kebutuhan akan terus berkembang dan bertambah seiring berkembangnya zaman, sehingga para wirausaha muda memanfaatkan kondisi ini untuk mencukupi kebutuhan masyarakat. Ada beberapa contoh usaha yang berdiri berdasarkan kebutuhan masyarakat yaitu;

1. Pom bensin mini (pertamini)

Semakin tingginya kebutuhan masyarakat akan BBM mendorong suatu produsen karya teknik bersama



(ktb). Ktb adalah salah satu produsen pom bensin mini yang cukup populer dan dikenal oleh para pebisnis bensin eceran. Untuk mendirikan pom bensin mini agar dapat membantu memenuhi kebutuhan masyarakat akan bbm. Naik turunnya harga bbm juga menjadi bagian dari berdirinya usaha pom bensin mini ini. Keunggulan dari pom bensin mini ini salah satunya mengenai **bep (*break even point*) yang relatif singkat. Dalam artian** masa bep akan menjadi lebih

cepat bila anda menempatkan lokasi bisnis di tempat yang strategis, cukup jauh dari spbu dan banyak dilalui oleh kendaraan motor roda dua.

Selain itu yang membuat konsep ini semakin diminati adalah bentuknya yang unik sehingga orang lebih tertarik untuk kembali mengisi bensin via pertamini tersebut. Selain itu pom bensin mini di pandang lebih praktis dan modern.

Di tambah lagi dengan kesannya yang unik akan lebih mudah menarik minat konsumen

untuk mendatangnya. Keamanannya pun cukup terjamin karena memiliki tangki penyimpanan bensin yang aman dan terlindungi dari sinar matahari dan benda-benda yang berpotensi menimbulkan percikan api. Sehingga penggunaan konsep pom bensin mini tentu lebih aman daripada bisnis bensin eceran secara konvensional. Dan yang paling penting dalam hal ini adalah memiliki jumlah literan bensin yang akurat. Jumlah bensin yang keluar dari selang nozzle akan selalu pas dan

pelanggan bensin pun puas karena tidak dicurangi. Hal ini tentu saja berbeda dengan bisnis bensin eceran konvensional yang takaran bensinnya dilakukan secara manual.

## 2. Pangan dan kuliner

Dunia kuliner merupakan dunia yang paling banyak di gemari oleh masyarakat. Sehingga bisnis ini menjadi pilihan favorit bagi para wirausaha dalam memulai bisnis. Selain mudah untuk mendapatkan konsumen, kebutuhan pangan masyarakat

yang semakin meningkat dan berkembang juga menjadi alasan kenapa masyarakat indonesia menyukai kuliner. Seperti teguh wahyudi yang mencoba bisnis dunia kuliner indonesia di jepang dengan menjual produk khas lokal indonesia tempe. Teguh wahyudi memulainya dengan memasarkan tempe buatannya lewat sebuah toko yang dinamai halal food. Ini adalah awal dari kesuksesannya berjualan tempe. Selain itu ada saripudin j.y. Bergelut di bidang pangan sebagai reseller telur ayam.

Sebagai mana yang telah di ketahui masyarakat bahwa telur ayam adalah salah satu kebutuhan pokok manusia. Sebagai sumber protein, hampir setiap hari telur dikonsumsi baik saat sarapan atau makan siang. Saripudin j.y sempat takut akan resiko umum yang dialami oleh pedagang telur kebanyakan yaitu seperti kasus telur pecah atau busuk, namun ia justru mendapatkan kelimpahan rejeki.

### 3. Fashion

Fashion merupakan kebutuhan sandang yang sangat di perlukan banyak masyarakat. Kebutuhan akan fashion selalu berkembang seiring perkembangan mendorong wirausaha untuk berani kreatif dan berinovasi dalam memenuhi selera pasar. Kebutuhan akan fashion telah menjadi bagian hidup dari masyarakat. Salah satu wirausahawan seperti ralph lauren asal amerika yang mendirikan kariernya dengan perusahaan bermerek polo yang sampai sekarang berkembang pesat

sebagai merek tas dan baju dan masih bertahan hingga saat ini. Kemudian ia melanjutkan usahanya dengan memproduksi parfume, furniture dan pakaian.

#### 4. Aprie Angeline (reseller produk kecantikan)

Aprie tidak pernah membayangkan, bisnis yang dijalannya secara tak sengaja akan mengharumkan namanya seperti saat ini. Perjalanan wanita 23 tahun ini bisa menjadi sumber inspirasi untuk kaum muda yang ingin menjalankan bisnis sendiri.

Bermula dari seorang reseller produk online shop (olshop), kini Aprie menjadi produsen



sampo dengan omzet ratusan juta rupiah saban bulan. Perjalanan Aprie berbisnis bermula ketika dia menjejakkan kakinya di Yogyakarta untuk kuliah di Fakultas Kedokteran Gigi, Universitas Gadjah Mada. Baru menjalani semester pertama, Aprie merasa tak menemukan kecocokan pada dirinya. Sementara itu, dia takut mengecewakan orangtua kalau akhirnya keluar dari kampus. "Waktu itu, saya malah ingin jadi artis dan terkenal," lanjut Aprie. Karena merasa salah masuk jurusan, Aprie kehilangan semangat untuk kuliah. "Saya itu orangnya pelupa dan senang ngomong. Jadi, ketika masuk kedokteran saya merasa harus mengerem untuk ngomong," ujar dia.

Aprie pun mencoba-coba bisnis online shop yang menjual baju dan sepatu. "Bisnis menjadi pelampiasan karena saya merasa tidak kuat di jurusan itu tapi tidak berani bilang ke orangtua," kenang gadis kelahiran Sorong, 5 April 1991 ini. Di sela-sela berbisnis online, Aprie juga sempat mengikuti sejumlah syuting sinetron dan kegiatan modeling. Namun, dia justru menemukan keasyikan berbisnis online, karena kegiatan syuting film ternyata sangat melelahkan.

Tahun 2012, Aprie cuti kuliah dan menekuni bisnis online. Dia mulai belajar dari para pemasok barang yang dijualnya, karena dia belum banyak memahami soal bisnis online.

Dia juga belajar bisnis dari berbagai media sosial. "Saya belajar autodidak, modal saya waktu itu hanya jaringan di Blackberry Messenger," ungkap dia.

Saat itu, Aprie tak lagi menjual pakaian dan sepatu. Pasalnya, ketika berbisnis pakaian, dia menemukan banyak kekecewaan. "Kami hanya bisa melihat model, sementara kualitas mengecewakan. Banyak ruginya pula, karena saya ambil untung tipis," ujar dia. Begitu pula dengan sepatu, yang menurutnya, harus dicoba karena tidak tahu ukuran pasti kaki konsumen.

Aprie kemudian mendapat tawaran jadi reseller salah satu pemasok produk kosmetik di Jakarta.

Dia mencoba produk tersebut lebih dulu, supaya lebih mengenal apa yang dijual. Setelah terbukti bagus, Aprie mulai menjajakan produk skin care buatan luar negeri itu. Tak disangka, respons konsumen cukup baik. Waktu itu, Aprie memang sudah punya pelanggan di bisnis online-nya. "Karena saya selalu memberikan pelayanan yang baik, pelanggan percaya terhadap produk yang saya jual," ujar dia. Bisnis online yang diberi nama Billion Shop ini meningkat pesat. Omzet tiap bulan meningkat cepat. Dimulai dari Rp 3 juta, Aprie bisa mengumpulkan omzet hingga

puluhan juta rupiah dalam waktu beberapa bulan.

Dari situ, Aprie semakin yakin, online shop ini benar-benar potensial. Aprie bilang kunci bisnisnya adalah mengutamakan pelayanan yang ramah dan baik. "Saya tak pernah marah, membalas pesan konsumen pun bukan sekadar menjawab pertanyaan dia. Itu membuat konsumen makin dekat dan percaya pada kami," terang Aprie.

Setelah punya customer based yang besar, putri pasangan Jistor Situmorang dan Lukeria Rajaguguk ini lantas berpikir untuk menghasilkan produk sendiri. Aprie yang ketika itu menghadapi masalah dengan

rambutnya lantas mencoba membuat sampo sendiri.

Awal 2013, Aprie meluncurkan produk sampo buaatannya, Angeline Hair Treatment (AHT). Dia menggunakan bahan-bahan herbal berkualitas untuk produk samponya. Dengan begitu, harganya relatif mahal. Meski demikian, lagi-lagi, AHT bisa diterima pasar dengan baik dan booming. Aprie yang punya masalah rambut, yakni tak bisa panjang, menginspirasinya membuat sampo yang bisa memanjangkan rambut dengan cepat. "Sampai saat ini, produk tersebut menjadi andalan AHT," ujar Aprie.

Dengan modal awal senilai Rp 10 juta, Aprie memproduksi 200 botol sampo.

Penjualannya pun terus meningkat. Kini, dia bisa menjual lebih dari seribu paket produk AHT saban bulan. Omzet usahanya pun mencapai Rp 230 juta.

Aprie memang tak menjual sampo saja. Dalam paket perawatan rambut ini, dia menyertakan conditioner dan hair tonic. Banderol harganya berkisar Rp 200.000 per paket.

Ide bisnis yang berawal dari kebutuhan, akan mendorong anda untuk memiliki ide yang revolusioner. Sebelumnya pernahkah anda mengalami sebuah masalah besar dalam bisnis? Hal yang paling biasa dihadapi adalah kesulitan dalam

menemukan ide untuk membuat gebrakan dalam dunia bisnis.

Mungkin anda pernah merasa sampai kebingungan dan stres hanya karena tidak cepat menemukan ide yang brilian. Mungkin juga anda sudah memiliki sebuah ide, tapi takut untuk menjalankannya? Hal yang terpenting adalah jangan memulai sebuah bisnis tanpa ide yang cemerlang.

Menjadi seseorang yang aktif, kreatif, dan inovatif adalah kunci penting dalam membangun sebuah bisnis. Menghasilkan ide-ide yang revolusioner untuk mewujudkan sebuah impian tentunya bukanlah hal yang mudah. Belum tentu sebuah ide yang anda munculkan akan



menjadi sebuah hal yang hebat nantinya. Maka dari itu, untuk memunculkan sebuah ide yang benar-benar akan merubah keadaan bisnis anda dibutuhkan cara dan langkah yang hebat. Tanpa sebuah cara yang hebat untuk memunculkan ide, maka tidak akan terbentuk sebuah bisnis yang revolusioner.

Di bawah ini [bisnishack.com](http://bisnishack.com) akan memberikan penjelasan tentang cara untuk mendapatkan ide bisnis yang revolusioner. Beberapa cara itu adalah menaklukkan rasa takut, mengeksekusi rencana yang tertunda, mengistirahatkan otak, observasi, banyak bergaul, dan rajin membaca. Untuk lebih

jelasnya silahkan simak secara lengkap di bawah ini.

1. Taklukkan rasa takut akan kegagalan dalam diri anda. Karena rasa takut akan kegagalan tentunya akan membuat sebuah keberhasilan menjadi sangat jauh dari pandangan anda. Seseorang tidak akan pernah menjadi juara renang nasional jika dirinya takut air dan takut akan kedalaman. Dalam hidup melawan resiko adalah salah satu cara untuk memperoleh keberhasilan, karena mau dipikirkan bagaimanapun setiap hal yang ada selalu memiliki

risiko. Berjalan memiliki risiko tersandung batu, makan berisiko tersedak, bahkan tidur jug berisiko bermimpi buruk.

Untuk mengalahkan rasa takut dalam diri anda adalah satu hal penting yang harus dilakukan. Janganlah banyak pertimbangan dalam berfikir, catat semua ide yang muncul lakukan pertimbangan diakhir. Pertimbangan yang terlalu sering dan berlebihan hanya akan membuat rasa takut anda muncul dan menggagalkan semuanya. Hilangkan kekhawatiran anda, karena ketakutan tidak akan membuat

anda menghasilkan sebuah ide yang revolusioner.

2. Eksekusi rencana yang sempat tertunda. Mungkin anda pernah memiliki sebuah ide yang mungkin pernah tertunda dan tidak sempat dilaksanakan. Menunda sebuah perencanaan yang sudah disusun adalah kemunduran bagi anda, karena sama saja menunda sebuah kesuksesan untuk diri sendiri.

Maka dari itu jika anda mempunyai sebuah rencana yang brilian dalam bisnis dan itu sempat tertunda, eksekusilah segera. Buat

sebuah gebrakan dalam bisnis yang akan mengagetkan dan membuat orang lain kagum. Dengan mengeksekusi sebuah rencana yang sempat tertunda akan berpengaruh terhadap pemikiran anda. Ini akan membuat pikiran anda berkembang dan selalu mencari ide-ide yang revolusioner untuk mengembangkan rencana dan bisnis anda.

3. Perluas lah pergaulan. Karena banyak orang berpikiran bahwa memiliki banyak teman akan mempermudah seseorang dalam mengembangkan jaringan bisnis. Sebenarnya bukan itu saja, bergaul dengan banyak teman

akan menambah wawasan anda dan tentunya ini bisa digunakan untuk menghasilkan ide dan membuat perencanaan bisnis.

Dengan banyak teman tentunya anda dituntut untuk selalu komunikatif. Saat melakukan komunikasi dengan teman, anda bisa saling bertukar informasi, saling meminta pendapat, saling memberikan kritik atau masukan yang tentunya semuanya bermanfaat untuk rencana bisnis anda.

Maka dari itu, perbanyaklah koneksi anda, caranya dengan bergaul dengan siapapun. Akan tetapi jika ingin memiliki bisnis yang sukses, tentunya anda bisa memilih bergaul

dengan para pengusaha, pedagang, atau importir.

### 1.3.5 berawal dari inspirasi

Selama ini alam semesta bekerja dengan cara yang misterius dan mengejutkan. Banyak hukum alam berlaku dalam kehidupan sehari-hari, misalnya hukum karma. Jika anda memberi sesuatu, maka anda akan menerimanya lagi dengan jumlah yang sama, walaupun mungkin bentuknya berbeda. Hal itu bisa diterapkan dalam mencari ide bisnis. Jika

anda ingin membangun usaha pelayanan, pastikan harga di sana sesuai dengan hasil yang diterima konsumen.

Jika anda mau, tanpa keahlian luar biasa, ide yang biasa-biasa saja akan memberi hasil yang biasa pula. Maka beranikan diri untuk berpikir nakal. Pikirkan segala kemungkinan dari yang realistis sampai mustahil. Dengan semakin majunya zaman, hal yang menurut anda mustahil bisa saja diwujudkan. Dalam mencari ide, pikirkanlah hal yang



belum pernah dilakukan orang. Namun tak perlu memaksakan diri untuk melakukan hal dahsyat.

Modifikasi saja ide yang sudah ada menjadi ide baru yang orisinal. Sebagai contoh, salon kecantikan adalah bisnis yang sudah umum. Bagaimana jika anda membuka salon kecantikan yang khusus melayani mode jepang? Dan seluruh karyawan memakai kostum manga atau anime? Dijamin salon tersebut akan lebih ramai dari salon biasa.

Hukum alam lainnya adalah jika anda meminta, maka alam semesta akan mengabulkannya. Bagaimana mungkin semudah itu? Kenyataannya, hal tersebut memang terjadi. Apabila menginginkan sesuatu dan menjadikannya tujuan, secara tidak langsung atmosfer di sekeliling anda akan mendukung tercapainya keinginan itu. Anda akan menarik hal-hal baik. Begitu pula dalam menciptakan ide bisnis. Yakinkan diri untuk mencari ide bisnis sebanyak

mungkin. Percaya dirilah bahwa anda bisa. Jangan berhenti berusaha. Niscaya alam akan membantu proses anda.

Dalam menjalankan sebuah bisnis, ide seorang wirausaha dapat datang dari inspirasi yang ia dapatkan dari pengalaman orang-orang seandar yang telah berhasil sukses. Dengan memperhatikan dan mempelajari pengalaman dari orang-orang sebelumnya maka dapat menjadi sumber inspirasi dalam memulai bisnis baik online maupun

offline. Inspirasi yang didapat tentunya tidak sembarangan, karena untuk mendapatkan contoh yang inspiratif seorang wirausaha tidak hanya belajar dari pengalaman orang-orang sukses yang terdahulu tapi juga harus kreatif. Sebuah inspirasi juga dapat datang dari hal-hal kecil yang terjadi di seandar lingkungan masyarakat. Dengan mengamati dan memahami kebutuhan konsumen, maka inspirasi untuk menciptakan peluang bisnis baru akan datang.

Tokoh-tokoh inspiratif seperti Giring Nidji, Faisal Adlan, dan Habibie Afsyah, dan Emmilia T telah sukses dapat menjadi inspirasi bagi para wirausahawan yang akan memulai bisnisnya. Satu dari mereka memulai bisnisnya yang berawal dari hobi sederhana yang terus dikembangkan dan dimanfaatkan sebagai usaha untuk mendapat profit. Sementara yang lain dapat terus mengembangkan bisnisnya dan berhasil

melawan keterbatasan dalam dirinya. Namun ada pula yang berhasil memulai bisnisnya karena berani mencoba dan mewujudkan mimpinya.

Pengalaman mereka membuktikan bahwa hal sekecil apapun bila dilakukan dengan fokus maka akan membawa keberuntungan dengan sendirinya. Selain itu berani untuk melewati hambatan dan berani mewujudkan mimpi bukanlah hal yang

mustahil selagi anda mau mencoba dan siap untuk memulai bisnis anda.

### 1.3.6 berawal dari manapun ide itu datanganya

Ide untuk memulai bisnis dapat berasal dari mana saja. Baik dari lingkungan seandar, pendapat teman, hobi, maupun dari tokoh wirausaha yang menginspirasi anda untuk memulai bisnis. Ide berwirausaha tak perlu ditunggu. Anda dapat langsung menjalankan ide anda mulai dari menjadi reseller atau

dropshipper. Jika anda siap anda tinggal mempelajari teknik dan strategi untuk memulainya, dan memanfaatkan media sosial yang anda gunakan untuk membantu penyebar luasan bisnis anda.

Asal-usul datangnya sebuah ide dalam berwirausaha tidak bisa selalu di prediksi. Sehingga ketika anda mekasakan ide itu datang maka hasilnya pun akan sia-sia. Hal paling mudah adalah anda harus memahami terlebih dahulu kemampuan berbisnis anda, lalu mempelajari lebih dalam mengenai dunia wirausaha dan



bisnis online. Ketika anda sudah memahami potensi kemampuan bisnis anda, maka akan lebih mudah untuk mencari baik supplier untuk menentukan produk anda dan konsumen sebagai target pasar anda.

Sumber ide juga bisa datang dari keberanian anda sendiri untuk bereksperimen menciptakan sesuatu yang baru, atau bergabung dengan teman anda yang telah memiliki bisnis baik online maupun offline lalu mengembangkan usahanya

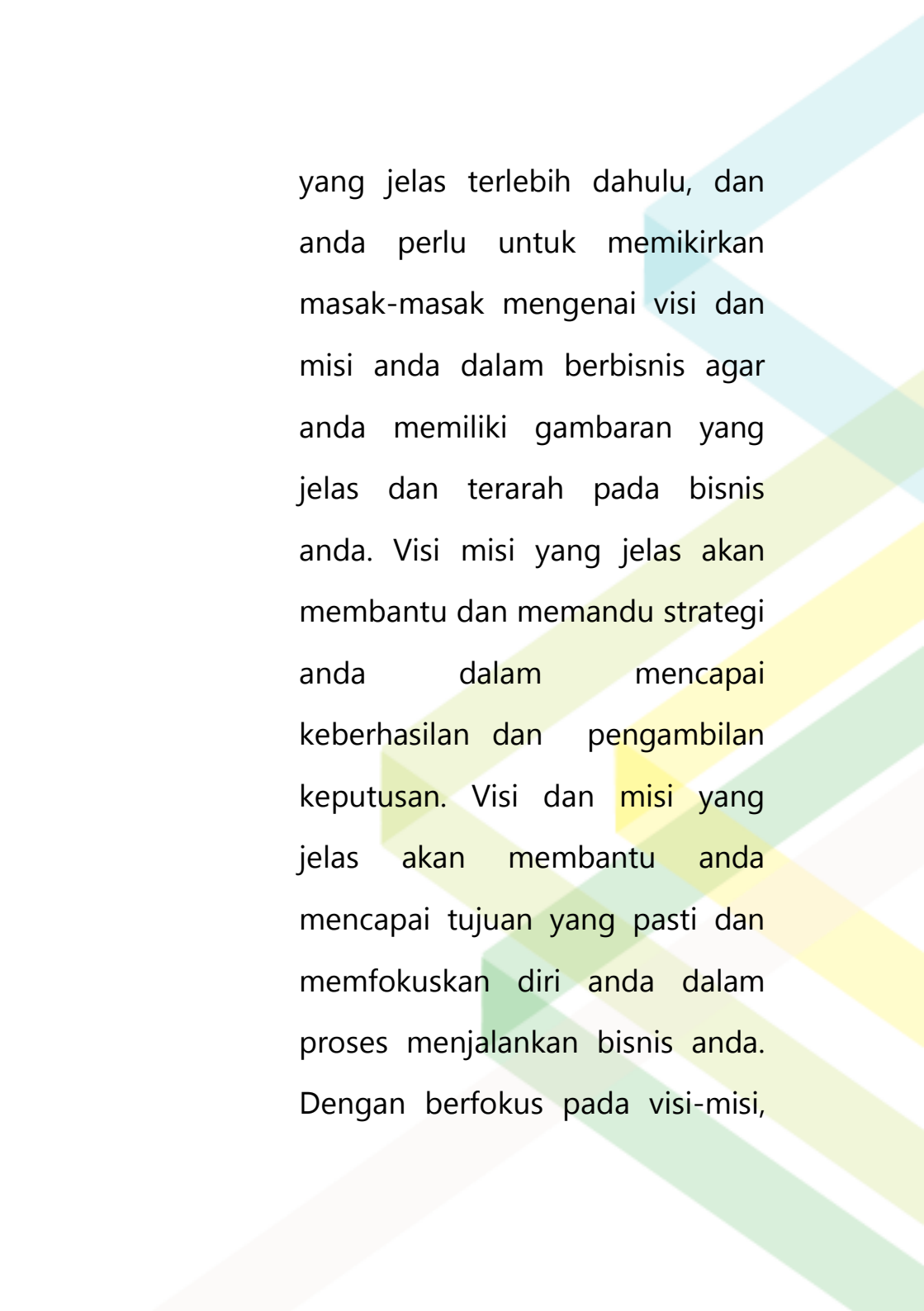
dengan kreativitas yang anda miliki.

## 2.4 mendetailkan ide

Memulai suatu bisnis penting kiranya untuk mendetailkan ide anda agar ide anda dapat terarah sesuai target yang dituju dan fokus dalam proses menjalankannya. Mendetailkan ide tidak lah mudah karena ada banyak aspek yang perlu di perhatikan oleh wirausahawan. Cakupan dalam mendetailkan ide bisnis anda berawal dari;

### 1. Rumuskan visi yang jelas

Sebelum memulai jalannya bisnis anda, sebaiknya anda memiliki rumusan misi dan vis



yang jelas terlebih dahulu, dan anda perlu untuk memikirkan masak-masak mengenai visi dan misi anda dalam berbisnis agar anda memiliki gambaran yang jelas dan terarah pada bisnis anda. Visi misi yang jelas akan membantu dan memandu strategi anda dalam mencapai keberhasilan dan pengambilan keputusan. Visi dan misi yang jelas akan membantu anda mencapai tujuan yang pasti dan memfokuskan diri anda dalam proses menjalankan bisnis anda. Dengan berfokus pada visi-misi,

maka anda akan menetapkan tujuan bisnis anda, serta anda akan terpacu untuk mengejar visi dan mengambil tindakan lanjut serta mengukur pencapaian anda dan terus melakukan perbaikan demi menjaga bisnis anda tetap berkembang dan maju.

## 2. Membuat perencanaan bisnis yang matang

Memiliki perencanaan bisnis yang matang dapat menjadi catatan yang digunakan untuk menentukan rincian spesifik tentang bisnis anda. Anda dapat menuliskannya pada

kertas atau media lain untuk menggambarkan rencana bisnis anda. Rencana bisnis yang komprehensif memiliki tiga pilar yaitu konsep bisnis, pemasaran dan keuangan.

Pilar pertama yaitu konsep bisnis, yang berupa rincian, ikhtisar atau deskripsi bisnis anda beserta strategi pasar, manajemen dan analisis persaingan serta informasi keuangan. Tujuannya yaitu agar dapat menentukan tujuan bisnis anda yang akan berjalan secara continuan. Pilar kedua yaitu pemasaran, yaitu terkait dengan

penggunaan media untuk promosi, baik dengan spanduk maupun menggunakan media online seperti twitter, whatsapp, facebook, blackberry, instagram dan lain sebagainya yang memiliki jangkauan luas dalam bidang pemasaran. Selain itu dalam pemasaran juga harus memikirkan target konsumen yang ingin dituju agar pemasaran produk tepat sasaran dan dapat membawa profit. Pilar terakhir yaitu keuangan, yang berorientasi pada penggunaan modal, dan pengalokasian dana serta pemasukkan agar uang yang

masuk dapat memiliki sirkulasi hingga dapat terus berjalan.

### 3. Pengelolaan waktu

Dalam sebuah bisnis sangat lah penting memiliki pengelolaan waktu. Selain dapat mendisiplinkan diri, manfaat dari pengelolaan waktu juga dapat di manfaat untuk antisipasi kendala dalam bisnis. Jika anda seorang karyawan, maka anda harus mengikuti jadwal waktu yang telah ditentukan namun jika anda pengusaha maka anda dapat memiliki lebih bnyak waktu luang. Sebagai pengusaha anda harus

pandai dalam mengelola waktu yang dimiliki agar perusahaan semakin baik, karena waktu merupakan satu-satunya modal yang harus digunakan sebaik mungkin. Apabila anda menyia-nyaiakan waktu ketika menjadi pengusaha, bisnis anda tidak akan berjalan dengan lancar, bahkan bisa jadi anda menemui kegagalan.

Anda harus bisa menggunakan waktu secara bijak termasuk mengelola waktu agar dapat dapat meningkatkan kinerja perusahaan sekaligus kualitas hidup pribadi anda. Selain itu, pengelolaan waktu



yang baik akan meningkatkan produktivitas perusahaan, meningkatkan kepuasan kerja, meningkatkan kualitas hidup, dan membuat anda lebih sehat.

#### 4. Menjalin relasi

Dalam suatu bisnis, menjalin suatu relasi dengan masyarakat sangatlah penting untuk diperhatikan. Hubungan yang baik dengan masyarakat baik dengan konsumen ataupun supplier dapat menjadi salah satu faktor pendongkrak dalam usaha anda. Hal ini terbukti efektif yaitu dengan

memiliki relasi yang baik, maka anda akan terbantu untuk memasarkan dan mempromosikan produk anda pada konsumen, sehingga akan mempercepat proses promosi dan pemesanan produk anda. Misalkan anda memiliki bisnis online, maka anda yang telah memiliki relasi yang baik dengan orang-orang di seantero media sosial anda akan membantu dalam proses penjualan produk anda, dan membantu menyebarluaskan produk anda.

Selain itu, dengan memiliki relasi yang baik, anda dapat membeli produk dari supplier anda dengan harga yang terjangkau. Untuk dapat memiliki relasi yang baik, maka cara yang paling efektif yaitu anda memulai untuk membuka usaha bisnis anda sendiri, karena anda akan sering bertemu dengan orang-orang baru dan mendapatkan pengalaman baru. Manfaat dari menjalin relasi dengan orang-orang, tidak hanya untuk mempermudah anda dalam memasarkan produk anda, tapi juga untuk menjalin kerja sama

dengan orang lain sebagai mitra bisnis anda, agar bisnis anda dapat semakin berkembang dan maju. Menjalni relasi dengan mitra bisnis anda dapat menciptakan peluang baru untuk membuka lahan bisnis bersama yang akan lebih mudah jika di jalankan bersama.

Menjalni relasi dengan orang-orang di seandar anda juga membutuhkan komunikasi yang intens. Karena dengan memiliki komunikasi yang intens akan meningkatkan kualitas hubungan sosial anda dengan konsumen maupun supplier anda. Komunikasi

yang intens dengan masyarakat, akan memungkinkan pihak lain bersedia bekerja sama untuk menjadi distributor maupun reseller produk anda. Semakin anda memperbanyak relasi dan menjaga komunikasi, maka akan timbul kepercayaan pada bisnis anda dari masyarakat seandar dan anda akan mudah untuk mendapatkan kepercayaan pelanggan sehingga anda bisa terus memproduksi produk anda.

## 5. Kreativitas

Memiliki kreativitas sangat penting bagi seorang pengusaha dan harus ada dalam diri setiap pengusaha. Sebagai pengusaha, anda harus dapat menyelesaikan masalah tanpa mengorbankan satu hal pun. Kreativitas yang anda miliki tidak hanya berguna untuk menciptakan suatu inovasi baru, tapi juga berguna untuk menyelesaikan masalah. Dengan cara anda harus menemukan celah dan peluang dari masalah yang anda hadapi. Selain itu, salah satu pentingnya

memiliki kreativitas yaitu anda dapat terus mengembangkan ide-ide kreatif anda untuk dapat diterapkan dalam usaha bisnis anda.

Dengan selalu memiliki kreativitas, maka anda akan terus termotivasi untuk mengembangkan peluang bisnis anda yang artinya anda bebas untuk berinovasi. Inovasi yang anda ciptakan dapat menjadi jaminan anda untuk mempertahankan bisnis anda. Jika anda tidak berinovasi maka anda hanya akan memproduksi barang

yang sama secara terus-menerus, sehingga cepat atau lambat akan menurunkan selera konsumen anda. Agar dapat terus mengembangkan inovasi anda, anda dapat memperhatikan kelemahan dan kekurangan dari produk pesaing anda. Berikan tambahan dan kelengkapan pada barang pesaing anda, sehingga dapat menarik perhatian konsumen pada produk anda.

## 2.4 value apa yang ada di ide anda?

Ide dalam berbisnis, selalu memiliki nilai-nilai yang harus di jaga agar anda



dapat memahami dan menghargai ide anda. Nilai-nilai dari ide anda inilah yang membantu anda dalam membentuk karakter wirausaha. Adapun beberapa nilai-nilai wirausaha yang penting untuk diperhatikan dalam membentuk karakter seorang wirausaha. Beberapa nilai-nilai itu adalah;

### 1. Berani

Keberanian dalam dunia bisnis sangatlah diperlukan. Baik berani mengambil resiko, keluar dari zona nyaman, berinovasi maupun keberanian dalam mewujudkan mimpi demi

mencapai tujuan yang diinginkan. Keberanian dalam dunia bisnis dapat menentukan nasib masa depan bisnis anda, dan sangat mempengaruhi mental anda sebagai seorang pengusaha. Selain itu, dengan adanya nilai-keberanian dalam sikap seorang pengusaha juga akan membantu wirausaha untuk fokus dalam menjalankan usahanya. Sikap berani akan menuntut dan menuntun pikiran anda bahwa hidup anda harus berubah kearah yang lebih baik.

## 2. Kepemimpinan

Memiliki sikap

kepemimpinan merupakan suatu nilai penting yang harus dimiliki oleh pengusaha. Sebagai pengusaha, maka disini anda berperan sebagai pemilik dari usaha yang anda jalani, maka anda yang bertanggungjawab untuk mengatur, dan menjalankan usaha anda. Dalam nilai kepemimpinan ini, sikap tanggungjawab menjadi kunci utama dalam menjalankan usaha bisnis anda.

Sebagai seorang pemimpin, anda harus bisa mendapatkan kepercayaan dari karyawan anda. Kepercayaan bisa didapatkan melalui kemampuan anda dalam berkomunikasi dengan karyawan, kemampuan menyemangati anak buah, kemampuan menentukan strategi bisnis, dan sebagainya. Agar anda dapat menjadi pemimpin yang baik, maka anda harus menjadi orang yang dipimpin terlebih dahulu. Sehingga anda dapat belajar dari

pemimpin anda bagaimana cara memimpin yang baik, dengan cara memperhatikan, dan mempraktekkan sikap kepemimpinan. Selain belajar dari pemimpin anda yang terdahulu, anda juga dapat belajar bagaimana cara memimpin melalui buku-buku yang mengajarkan bagaimana cara memimpin suatu kelompok atau tim yang baik.

### 3. Kerja keras

Sikap kerja keras dalam berwirausaha juga menjadi

penentu masa depan bisnis anda. Sikap kerja keras merupakan yang membentuk karakter yang pantang menyerah dalam setiap keadaan sehingga anda akan terus memaksimalkan hasil usaha anda. Dengan memiliki sikap kerja keras, maka usaha akan terus berkembang.

Sikap kerja keras yang di barengi dengan mental pantang menyerah, akan menuntun anda untuk selalu berpikiran positif. Berpikiran positif adalah menjauhkan

pikiran negatif dari diri sendiri. Berpikiran positif bermanfaat untuk menjauhkan anda dari stress yang menghambat perkembangan anda. Sebagai contoh ketika anda meninjau laporan bisnis anda yang menurun maka timbul pula anggapan bahwa omset yang anda dapat berikutnya akan semakin menurun. Maka untuk mengatasinya anda harus bersikap positif dan selalu berpikir bahwa solusi itu pasti ada.

#### 4. Mandiri

Nilai kemandirian dalam diri seorang pengusaha dapat membentuk karakter yang bebas. Sikap mandiri seorang pengusaha akan akan meminimalisir diri anda dari meminta bantuan orang lain. Sehingga anda hanya akan meminta bantuan jika anda merasa benar-benar butuh bantuan. Sikap mandiri tentunya memiliki banyak keuntungan yaitu anda tidak dikecilkan dan tidak



diremehkan oleh orang lain. Selain itu anda akan semakin mengetahui apa yang harus anda lakukan dan terbiasa jika tidak dibantu orang lain dan juga anda dapat membuat keputusan anda sendiri.

## 2.5 cerita dari tokopedia

Siapa sih yang tidak tahu tokopedia. Situs website jual beli online yang menjadi tren di era modern ini. Situs tokopedia ini didirikan oleh seorang william taniwijaya. Perjalanan william dalam

memulai situs jual beli online sempat di remehkan banyak orang karena ia tumbuh di kalangan keluarga yang tidak berpengalaman dalam bisnis. William sempat dianggap oleh orang seandarnya memiliki mimpi yang ketinggian. Sebelum memulai bisnis do tokopedia, william sempat berkarir sebagai karyawan selama 10 tahun sebagai operator warnet semasa kuliah. Selanjutnya, william juga smepat bekerja di forum jual beli pada tahun 2007 di mana banyak pelanggan yang komplain karena mengalami penipuan transaksi.

Nah, dari sinilah william mulai bergerak untuk melakukan riset mengenai usaha internet yang dimanfaatkan sebagai media kriminal. Karena kasus ini, william merasa internet harusnya bisa menjadi akses berguna untuk mempermudah segalanya termasuk transaksi jual beli.

Maka dari itu lah william bertekad untuk mengubah wajah internet menjadi sesuatu yang positif. Ketika william akan memulai usaha tokopedia tentu ada kendala yang harus ia hadapi, yaitu tentu saja modal. Dengan bermodal tekad yang kuat, william menceritakan idenya

kepada teman-temannya agar idenya bisa terealisasi. Namun, karena latar belakang William, banyak sejumlah orang ragu untuk menginvestasikan modalnya. Namun, William tidak menyerah dan tetap berusaha untuk meyakinkan orang-orang, dan akhirnya setelah dua tahun berjuang demi mengumpulkan modal, akhirnya William mendapatkan modalnya dari bos'nya sendiri.

Modal itu akhirnya langsung dimanfaatkan William untuk membangun Tokopedia. Setelah tahun 2009 William masih berjerih payah membangun Tokopedia hingga tak

lama kemudian investor dari east venture datang untuk memberikan modal. Lama-kelamaan, kini tokopedia banyak mendapat suntikan dana asing sejak tahun 2010. Seperti dari east venture (2010), cyberagent venture (2011), beenos (2012) dan softbank (2013). Selama lima tahun berdiri, kini tokopedia berhasil menjadi marketing online yang membantu ukm mengembangkan usaha mereka. Sehingga bukan tidak mungkin jika tokopedia akan membangun googleplex di masa depan.

## 2.6 Cerita dari bukalapak

Bukalapak merupakan ecommerce di Indonesia yang sudah cukup dikenal di niche sepeda. Situs bukalapak yang didirikan tahun 2010 oleh Achmad Zacky sebagai founder CEO.

Ide awal untuk membuka situs bukalapak berawal dari orang-orang yang suka sepeda yang akhirnya berkumpul untuk membuka ladang bisnis online. Usaha bisa mengumpulkan orang-orang yang suka jualan online juga dipengaruhi faktor luck. Hal seperti ini yang menjadi awal terbentuknya bukalapak.com waktu itu hanya ada 2 orang yang

terlibat dalam bukalapak.com. Yaitu 1 staff fulltime dan 1 lagi bantu-bantu.

Progress bukalapak saat ini tidak secepat yang di bayangkan, sebagai buktinya cobalah lihat pinterest, twitter yang tractionnya dahsyat. Dengan pertumbuhan seperti sekarang, mungkin butuh 10 tahun baru bisa selevel dengan tier two website, seperti okezone misalnya, oleh karena itu kami harus bekerja lebih keras.

Achmad zacky sebagai founder bukalapak.com membangun situs ini berawal dari idenya untuk membuat

sesuatu yang bermanfaat buat orang banyak.

Di awal tahun 2010 akhirnya website itupun diluncurkan. Modal awalnya ternyata berasal dari kantong sendiri bersama beberapa temannya, dengan cara menyisihkan sebagian pendapatan yang mereka dapat dari mengerjakan proyek-proyek.

Dalam usaha membangun bukalapak, ada misi yang ingin di capai yaitu meningkatkan kualitas ukm di indonesia, salah satunya karena strategi penjualan di ukm masih kurang terarah. Diawal berdirinya bukalapak, ternyata banyak yang



menyambut positif bukalapak sebagai ukm, pedagang-pedagang kecil.

Zacki pun berkata kalau sampai sekarang pun mereka masih fokus di ukm. Dengan memanfaatkan jaringan online, ini justru menjadi surganya untuk ukm. Keunikan bukalapak justru karena ukm ini. Selanjutnya zacki berkata kalau mereka sekarang punya 190 ribu seller (pedagang online) dan itu terbesar di indonesia,"

## 2.6 cerita gojek

Gojek merupakan salah satu usaha transportasi yang didirikan oleh nadiem makariem. Usaha ini didirikan

karena masalah kemacetan di kota jakarta yang kian parah sehingga mengganggu transportasi dan nadiem sendiri pun adalah pengguna ojek.

Nadiem mendengar dari obrolannya dengan tukang ojek bahwa sebagian besar waktu tukang ojek justru dihabiskan untuk menunggu penumpang dan menunggu giliran dengan tukang ojek lainnya. Di sisi lain ia pun menyadari bahwa ojek selama ini belum memberikan kenyamanan dan keamanan. Maka dari itulah ia bersama teman-temannya mendirikan go-jek pada tahun 2011.

Perusahaan ini menaungi para pengojek di berbagai wilayah jakarta. Hingga kini sudah ada seandar 1000 pengojek yang bekerja sama dengan perusahaannya. Sementara di kalangan masyarakat, banyak juga warga yang memilih menggunakan ojek agar terhindar dari macet. Hal ini lah yang memotivasi nadiem makariem untuk mendirikan perusahaan ojek dengan sistem online. Perusahaan tersebut bernama go-jek atau lebih dikenal dengan gojek.

Secara latarbelakang, nadiem hidup dalam keluarga yang bukan

berlatar belakang pengusaha, orang tuanya berasal dari kota di wilayah jawa tengah. Ayahnya merupakan seorang pengacara, sedangkan ibunya bekerja dibidang non profit. Dalam keluarganya, hanya nadiem yang terjun menjadi seorang pengusaha.

Sebagai pengguna ojek di jakarta, nadiem melihat banyak tukang ojek yang justru menghabiskan waktu di pangkalan untuk menunggu penumpang. Sehingga hal ini tentunya kurang efektif dan efisien karena terlalu bnyak waktu yang terbuang dan pendapatan pun menjadi tak menentu. Maka dari itu, nadiem

mendirikan gojek pada tahun 2011. Wilayah operasi gojek milik nadiem meliputi jabodetabek, dan yang paling banyak di wilayah jakarta selatan dan pusat. Hingga saat ini, perusahaan ini sudah memiliki lebih dari 3000 pengojek yang bekerja.

Selain membantu terhindar dari macet, gojek juga menggunakan sistem pesanan dengan cara online. Inilah yang membuat gojek lebih menarik karena dapat dipesan melalui aplikasi di smartphone. Dan yang terpenting lagi, bisa membuat penumpang merasa nyaman adalah ojek yang anda naiki memiliki gps,

yang membuat anda lebih aman sebagai pengguna.

Sebagai pendiri gojek, nadiem menerapkan tarif untuk penumpang sesuai dengan jarak tempuh. Kemudian, cara pembayarannya pun bisa melalui credit.

## **2.7. Cerita dari inspira**

### 2.8. Cerita dari sipilla silver

Sipilla silver merupakan salah satu toko perhiasan perak yang berdiri di yogyakarta. Usaha perhiasan perak ini didirikan oleh mas aria.

Mas aria adalah seorang pengusaha muda kelahiran tahun 1990, beliau ini orang asli yogyakarta loh. Beliau ini adalah lulusan akuntansi universitas gajah mada (ugm). Waktu itu, mas vatih meminta beliau untuk datang dan sharing seputar pengalaman beliau di bisnis yang digelutinya selama ini. Fokus mas vatih dengan mengundang orang-orang inspiratif memang untuk sekedar sharing dan motivasi, bukan perihal teknis. Cerita dari mas aria sebelum membangun bisnis perhiasan perak, mas aria ingin bergerak dalam kategori aksesoris atau perhiasan,

lebih tepatnya cincin kawin atau cincin couple.

Brand yang beliau bangun yaitu bernama spilla silver. Untuk melihat koleksinya atau memesan bisa langsung kunjungi websitenya.

Pada awal mengenalkan ide ini, saat beliau masih kuliah karena memang menjadi tugas salah satu mata kuliah saat itu, teman-teman mas aria pada ngetawain karena menganggap idenya tidak menjual, umumnya kan yang mau beli cincin mau lihat dulu barangnya, coba dulu di jarinya pas atau ngga. Tapi mas aria tetap pd dengan idenya. Kalau



sekarang mereka tahu omset beliau sudah masuk 3 juta.

Di awal sharing, beliau cerita bertemu dengan salah satu orang keren, kalau tidak salah namanya mas saptuari. Dari mas saptuari beliau belajar bahwa "untuk menjadi kaya, harus kayakan dulu orang lain". Padahal waktu itu buat sendiri aja masih kurang.

Dalam kasus mas aria, untuk membangun perusahaan cincin couple yang maju, beliau harus mempekerjakan masyarakat seandar sebagai pembuat, customer service dan lain-lain.

Sampai saat ini, mas aria setidaknya memiliki 14 orang pegawai. Dua di antaranya adalah lulusan s1. Sisanya kebanyakan lulusan smp atau sma. Ada kenikmatan yang tidak bisa dijelaskan ketika anda mempekerjakan orang lain, apalagi jika mereka memang butuh. Mas aria cerita bahwa terkadang pegawainya sms mengucapkan terimakasih atas pekerjaan yang mas aria berikan sehingga bisa menghidupi keluarga.

Hingga kini spilla silver telah berubah menjadi usaha yang besar. Namun, mas aria tetap ingin memajukan usahanya. Beliau

menerapkan prinsip-prinsip “kaizen”. Kaizen adalah prinsip jepang yang meyakini bahwa hidup hendaknya fokus pada upaya perbaikan terus-menerus. Mas ariya sendiri menetapkan setiap bulan harus ada peningkatan omset 10% dari bulan sebelumnya. Selain itu, setiap bulan harus ada perbaikan dari sisi teknis, khususnya pelayanan.

## 2.9 cerita dari coversuper.com

Coversuper.com adalah usaha jual selimut untuk kendaraan motor. Mungkin usaha ini dikarenakan hanya mobil-mobil saja yang memiliki cover

sementar untuk motor tidak ada. Penjualan covers motor ini sudah menyebar ke 150 kota di seluruh indonesia. Usaha cover motor ini didirikan pada tahun 2012. Karena kualitas bahan cover yang bagus, maka usaha ini mendapat kepercayaan di indonesia untuk mampu mendunia.

Dengan menonton interview di atas, anda bisa mendengarkan bahwa pabrik kami menerapkan quality control dengan standar internasional. Miliki cover super dan rasakan pelindung kualitas dunia.

Yang menarik dari usaha cover motor ini adalah adanya pilihan warna

yang bervariasi dan tersedia cover untuk berbagai jenis motor. Sehingga bagi anda para pengendara motor anda tidak perlu takut motor anda akan kepanasan atau kehujanan karena kini sudah tersedia cover untuk motor.

### 3.0 cerita dari tess.co.id

Tees.co.id tidak lain adalah website jualbeli online yang dibangun dengan segudang kreativitas arahan aria rajasa. Tees.co.id bukan hanya sekedar toko online yang menjual berbagai macam merchandise, karena aria rajasa masna (30) menciptakan

tees.co.id dengan tujuan untuk menampung banyak pengusaha kreatif yang memiliki keterbatasan dalam menyalurkan bakat dan mendapatkan pemasukan dari kreativitasnya. Banyak cerita dibalik kesuksesan bapak aria mendirikan tees.co.id hingga akhirnya sukses dengan berbagai prestasinya. Dan berikut inilah cerita yang telah dibagi oleh pria lulusan fakultas ilmu komputer, universitas indonesia ini.

Aria pertama kali berkenalan dengan dunia entrepreneurship sejak saat kuliah. Sejak berkenalan dengan pensil dan buku gambar di waktu

kecil, beliau terpicat dengan dunia desain, sehingga pada saat kuliah pun saya sudah mulai mencari pekerjaan sambil di hal-hal terkait dengan itu. Akhirnya beliau lebih banyak memfokuskan diri pada web design, karena masih sesuai dengan sebagian topik kuliah saya.

Pada saat lulus, beliau memantapkan diri untuk meniti karir sebagai entrepreneur. Kebetulan waktu itu sudah punya sedikit tabungan hasil sering bekerja sambil saat kuliah, dan beliau berpikir untuk memulai usaha di

bidang web design tidak membutuhkan modal yang besar.

Bersama beberapa teman, akhirnya saya merintis rajasa web and graphics, sebuah perusahaan it dan design, sekaligus perusahaan pertamanya. Sejak itu beliau membuat beberapa perusahaan lainnya sebelum akhirnya menetapkan di [gantibaju.com](http://gantibaju.com) dan [tees.co.id](http://tees.co.id).

Menjadi seorang entrepreneur beliau juga sempat mengorbankan beberapa hal dalam hidup salah, yang pertama mungkin dari sisi waktu. Membangun bisnis dan brand dari nol itu tidak gampang, dan beliau baru



benar-benar menyadarinya setelah terjun di dalamnya.

Di saat mungkin banyak orang terpaku oleh jam kerja 9 to 5, seringkali di masa-masa awal berdirinya perusahaan, beliau bekerja tidak mengenal waktu. Tees.co.id adalah sebuah on-demand merchandise marketplace, dimana setiap orang bisa membuat toko atau memesan sendiri custom merchandising dalam bentuk termasuk kaos, jaket, canvas print, casing handphone, dan masih banyak lagi.

Latar belakang berdirinya tees.co.id ini sendiri dimulai dari pemikiran beliau mengenai seiring berjalannya karir dan usahanya bertemu dengan banyak orang kreatif di Indonesia, yang seringkali memiliki keterbatasan dalam menyalurkan bakat dan mendapatkan pemasukan dari kreativitasnya itu. Makanya, mas ari kemudian tertarik untuk menciptakan sebuah platform yang dapat mendorong siapa saja yang punya keinginan, tidak harus berbakat untuk merintis bisnis dan berjualan produk-produk yang memanfaatkan hasil kreativitasnya.

Dalam proses pemasarannya lebih banyak dilakukan secara online, selain untuk menghemat biaya, juga karena kami melihat potensi yang luar biasa dari sini. Pendekatan banyak kami lakukan menggunakan berbagai social media seperti facebook, twitter, pinterest, dan lain sebagainya.

Soal persaingan, menurut mas ari orang akan berani membayar harga untuk kualitas produk yang sesuai. Itu sudah menjadi rahasia umum. Penciptaan produk pun pastinya membutuhkan proses, dimana kunci utamanya adalah riset lalu trial and error. Kami melakukan

penghitungan harga, disamping dengan mengukur dari harga produksi, tentunya juga melihat tren harga yang ada di pasaran. Dari sana, beliau senantiasa melakukan perbaikan kualitas produk sembari jalan.

Sampai saat ini, produk kaos masih menjadi produk yang paling populer. Multifungsi dan dapat dipakai oleh berbagai kalangan tampaknya membuatnya menjadi populer. Terlebih lagi, kaos merupakan varian produk pertama yang kami rilis, sehingga koleksi yang sudah tersedia pun mencapai puluhan ribu.

Ketika mulai usahanya beliau cukup pede bahwa apa yang beliau dan tim lakukan ini merupakan salah satu yang pertama di Indonesia, dan [tees.co.id](http://tees.co.id) sangat passionate dengan ini.

Aset utama [tess.co.id](http://tess.co.id) adalah kedekatan dengan komunitas, yang terbentuk setelah bertahun-tahun berkecimpung dalam industri kreatif ini, dan expertise dalam bidang produksi, yang didukung oleh partner-partner saya yang juga berpengalaman di bidangnya.

Pada tahun 2010, usaha beliau [gantibaju.com](http://gantibaju.com) meraih penghargaan

sebagai best startup in indonesia di ajang sparxup award dan best business dari majalah swa di tahun 2011. Sementara tahun 2012, beruntung beliau terpilih sebagai pemenang di ajang international young creative entrepreneur untuk indonesia yang diselenggarakan british council di kategori fashion. Setelah itu juga beliau mendapatkan the marketers top 100 most influential youth, women, netizen 2011.

Soal kendala, banyak sekali tantangan dan kendala yang pernah beliau hadapi. Masalah keuangan,

harmonisme dengan rekan sekerja, sampai masalah kesehatan. Kuncinya adalah (1) jangan biarkan emosi mengendalikan keputusan yang anda ambil, dan (2) yakini apa yang anda lakukan. Kalau tidak yakin, jangan lakukan. Sejak terjun menjadi wirausaha, saya yakin bahwa ini adalah jalan hidup yang terbaik buat saya, dan itu memberikan saya kekuatan untuk senantiasa berusaha keras dan melalui semua tantangan yang muncul.

3.1 cerita dari billionaire store dewa eka prayoga

Dewa eka prayoga, mengatakan kalau sukses itu berpola, gagal juga berpola. Maka dari itu beliau 5 tahun belakangan ini terus mengumpulkan pola keberhasilan banyak bisnis online dan berusaha menjawab beberapa pertanyaan seperti: "kenapa follower twitter yang banyak tidak menjamin sales menjadi besar? Bagaimana pengusaha hijab yang tidak memiliki website bisa mengelola pesanan dari seluruh indonesia bahkan luar negeri hingga omzetnya mencapai ratusan juta perbulan?

Disisi lain, ada pertanyaan mengenai bagaimana seorang



pengusaha online yang cuma bermodalkan website satu halaman bisa dapet omzet yang hampir sama dengan yang diatas?

Lalau ada lagi pertanyaan bagaimana memulai bisnis online sehingga omzetnya bisa langsung melesat dengan cepat? Darimana bisnis online harus memulai agar cepat berhasil? Apakah endorse selebritis di social media berpengaruh terhadap penjualan?

Bagaimana dengan hanya sebuah tweet seseorang bisa menjual sebuah produk dengan nilai ratusan juta? Bagaimana pebisnis online

milyaran mendatangkan pembeli ke toko online-nya? Dan banyak lagi. Maka dari itu beliau mencoba menjawab dengan menuliskan dalam buku-bukunya mengenai tips-tips yang bisa pembaca praktekan. Dengan menulis berbagai buku tips untuk sukses dewa sendiri telah menuliskan dan membuat cd mengenai bagaimana sukses dalam waktu singkat. Dengan menulis buku bisnis online milyaran, 30 hari jago jualan. Mas dewa sendiri bermaksud menuliskan buku ini untuk membantu dan berbagi tips kepada sukses

kepada masyarakat dengan cara menghibur dan edukatif.

### 3.2 cerita dari amazon

Mengidap muscular dystrophy progressive tipe backer yang merupakan kelainan di otak kecilnya. Meski berbagai terapi dan pengobatan udah coba dilakukan dan diusahakan oleh ibunya, namun pada akhirnya habibie menyadari bahwa memang dia harus benar-benar berlapang dada dan menerima kondisinya. Kemudian setelah itu adalah tantangan untuk tetap bisa melanjutkan hidup dan bahkan

mendapat pengakuan dari orang lain disekitarnya.

Memang benar bahwa ada berbagai diskriminasi yang dia rasakan ketika awal mulai mencoba bersekolah. Ibunya adalah yang kemudian bersusah payah memberikan pendidikan kepada anaknya. Salah satunya adalah kursus mengenai dasar internet marketing senilai rp 5.000.000 selama 2 hari dengan pengajar dari singapura. Kemudian beberapa waktu selanjutnya ibunya kembali mengikuti habibi pada kursus lanjutannya dengan biaya

sebesar rp 15.000.000 yang memang durasinya memang lebih lama.

Setelah itu mulailah habibie lebih memahami tentang apa yang dia pelajari. Hal yang mengejutkan adalah setelah itu dia berhasil mendapatkan komisi dari amazon sebesar \$24 dari penjualan game ps3. Meskipun tergolong kecil namun dia begitu senang bisa mendapatkan uang dari internet terlepas dari keterbatasannya.

Selanjutnya di atheros berusaha memaksimalkan usahanya menekuni amazon hingga bisa mendapatkan komisi mulai dari \$124, \$500, \$1.000,

dan bahkan \$ 2.000. Dari uang yang dia dapatkan sendiri itu kemudian digunakannya untuk mengikuti kursus-kursus internet marketing lainnya sehingga kemampuannya semakin terasah. Luar biasa bukan? Bagaimana seorang yang bahkan memiliki kekurangan bisa memaksimalkan usaha afiliasi dengan amazon yang tentu saja komisinya menggunakan hitungan dolar. Pada dasarnya konsep yang disediakan amazon adalah untuk mempermudah siapapun yang ingin menghasilkan uang tetapi tidak mempunyai modal.

Seperti juga model reseller dan dropshipper yang ada di indonesia.

Yang dibutuhkan hanya satu yaitu niat dan kemauan yang luar bisa tinggi serta pantang menyerah. Seperti yang sudah dibuktikan oleh habibie di mazon dan juga banyak lagi yang lainj dengan sistem reseller dan dropshipper mereka di indonesia ini.

### 3.3 cerita dari alibaba.com

Alibaba.com yang didirikan oleh jack ma, merupakan situs perdagangan online raksasa. Nama "alibaba" lahir saat ma sedang duduk di warung kopi

san francisco. "ali baba dan forty thieves", menjadi password rahasia yang kini membuka ladang kekayaan yang luar biasa baginya. Perusahaan ma dengan caranya telah membuka potensi usaha kecil dan menengah di seluruh dunia. Dengan koneksi internet, ini merupakan sebuah proses sebuah perjalanan ke seattle, amerika serikat, pada 1995.

Ma (alias ma yun) lahir pada tanggal 15 oktober 1964 di hangzhou, sebelah bagian tenggara tiongkok. Dia memiliki seorang kakak laki-laki dan adik perempuan. Dia dan saudara-saudaranya tumbuh dalam keluarga



yang kurang mampu dan yang saat itu tiongkok komunis semakin terisolasi dari barat.

Lahir dari orang tua yang bekerja sebagai seniman teater tradisional, Jack Ma berkenalan dengan bahasa Inggris sebagai pemandu wisata tanpa bayaran di Hangzhou. Jack Ma dua kali gagal mengikuti ujian masuk universitas, tapi akhirnya bisa menjadi guru setelah masuk akademi guru lokal.

Ma juga mengaku pernah ditolak sepuluh kali oleh Universitas Harvard dan tidak diterima saat melamar sebagai sekretaris untuk General Manager Kentucky Fried Chicken. Dia

juga mengaku hanya tahu sedikit mengenai internet, seperti berkirim surat elektronik dan tak bisa menulis dalam bahasa komputer.

Menjelajah internet untuk pertama kali, ketika itu ma mencari kata bir dan cina, tapi hasilnya nihil. Merasa tertantang, guru bahasa inggris ini kemudian menciptakan situs sederhana untuk melayani penerjemahan ke dalam bahasa cina dengan seorang kawannya. Dalam beberapa jam, situs ma mendapat respon melalui sejumlah surat elektronik dari berbagai belahan dunia. Tidak puas dengan china page, dengan bantuan 17 orang kawannya,

pada 1999 ma memulai bisnis belanja online alibaba dari apartemennya. Ketika internet mulai merambah cina, alibaba dimulai sebagai situs bagi usaha kecil dan menengah untuk melakukan jual-beli secara online.

Kekayaan jack ma kini terdiri dari 7,8% saham alibaba dan hampir 50% saham dalam layanan proses pembayaran alipay. Jika ditotalkan, kesemuanya bernilai seandar \$25 miliar. Kini dari sebuah perusahaan yang dimulai di kamar apartemen 15 tahun lalu, alibaba menjelma menjadi perusahaan besar. Perusahaan yang sebagian sahamnya dimiliki yahoo! Inc

(22,6 persen) dan softbank (34 persen) ini membuat geger dunia keuangan setelah mengumumkan rencananya melepas saham di bursa efek new york, amerika serikat.

Pada tahun 2005, yahoo membeli 40% saham alibaba dengan nilai sebesar \$1 miliar. Angka ini dinilai sangat besar untuk alibaba . Pada saat itu amunisi ini digunakan untuk mencoba mengalahkan ebay di tiongkok, dan akhirnya jika menang, hal ini juga akan memberikan keuntungan yang besar untuk yahoo (asumsi keuntungan: \$10 miliar dalam ipo alibaba sendiri).

Nilai saham yang dilepas seandar us\$ 1 miliar. Para analis memperkirakan penawaran saham perdana (ipo) alibaba bakal meraup dana segar us\$ 15-20 miliar dan menjadi yang terbesar sepanjang sejarah. Pada 31 desember 2013, alibaba mencatatkan pendapatan sebesar us\$ 6,5 miliar dan laba bersih us\$ 2,85 miliar. Ipo ini juga akan meningkatkan pundi-pundi jack ma yang sekarang memiliki kekayaan us\$ 12,5 miliar.