

Menumbuhkan **JIWA
WIRUSAHA**

Kardianto Indra Purnomo, S.Mn., M.Pd.
Sri Windiarti, S.Pd., M.Pd.



Menumbuhkan Jiwa Wirausaha

**Kardianto Indra Purnomo, S.Mn, M.Pd.
Sri Windiarti, S.Pd., M.Pd.**



CV. Intishar Publishing

Menumbuhkan Jiwa Wirausaha
© Kardianto Indra Purnomo, S.Mn, M.Pd. & Sri
Windarti, S.Pd., M.Pd.

Penulis : Kardianto Indra Purnomo, S.Mn, M.Pd. &
Sri Windarti, S.Pd., M.Pd.

Diterbitkan oleh:

CV. Intishar Publishing

Anggota IKAPI No. 168/JTE/2018

Alamat: Bumirejo RT 01 RW 04

Puring, Kebumen, Jawa Tengah

Email: intisharpublishing@gmail.com

No. HP: 081246647659

website: www.cvintisharpublishing.com

Cetakan I : Januari 2023

Kebumen, CV. Intishar Publishing

67 Halaman : 14x21 cm

ISBN: 978-623-356-759-6

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
All Right Reserved

Kata Pengantar

Di era saat ini, wirausaha menjadi salah satu bidang yang diminati karena berbagai alasan. Baik itu dari capaian hasil maupun prosesnya yang relatif lebih mudah. Banyak sekali contoh yang ada di sekeliling kita mengenai keberhasilan seseorang mulai dari nol sampai milyader karena wirausaha. Tentu saja untuk melakukan dan memperoleh capaian itu, seseorang harus memiliki jiwa wirausaha.

Lalu bagaimana cara menumbuhkannya? Aspek-aspek apa yang menunjang tumbuh-kembangnya? Buku ini mengupas mengenai trik menumbuhkan minat wirausaha dan memperkokoh jiwa wirausaha dan beberapa contoh wirausaha yang mudah untuk pemula.

DAFTAR ISI

| | |
|---|----|
| Kata Pengantar | 3 |
| Pendahuluan | 5 |
| Pentingnya Niat dan Keyakinan | 10 |
| Peka Terhadap peluang | 16 |
| Tidak Malu Belajar dari Kesuksesan Orang Lain | 19 |
| Modal atau Dana Usaha | 23 |
| Selalu Optimis | 29 |
| Meningkatkan Skill Marketing | 32 |
| Segera Memulai Usaha | 36 |
| Profil Penulis | 65 |
| Daftar Pustaka | 67 |

Pendahuluan

Kerwauusahaan merupakan sebuah keyakinan kuat dari seorang untuk bisa mengubah dirinya sendiri dan sekitar melalui gagasan-gagasan dan daya kreasi serta inovasinya. Keyakinan itu lalu diwujudkan dalam pengambilan risiko dan juga tindakan-tindakan melalui bidang-bidang usaha yang didirikan dan dikembangkannya. Mereka yang memiliki jiwa seperti ini disebut sebagai wirausahawan.

Menjadi wirausahawan adalah salah satu langkah untuk mencapai kesuksesan, dan hampir semua orang memiliki anangan-anangan untuk menjadi sukses meskipun hanya segelintir orang yang kemudian secara nyata memiliki keberanian untuk mewujudkan impian itu. Sebagian besar lain tetap berada di zona nyaman yang tidak terlalu berisiko. Banyak juga orang yang terlalu lama dalam mempertimbangkan risiko dan merencanakan, sehingga anangan-anangan itu akan kandas tanpa aksi nyata kemudian tergilas oleh roda zaman. Penumbuh-

kembangan jiwa wirausaha inilah yang sangat dibutuhkan untuk membangun sebuah usaha yang pada akhirnya bisa menuai kesuksesan dan memperoleh angan-angannya.

Berikut adalah beberapa tips yang bisa dilakukan untuk menumbuhkembangkan jiwa kewirausahaan:

1. Niat dan Keyakinan.

Niat dan keyakinan adalah acuan dasar yang harus dimiliki oleh seorang wirausahawan. Niat dan keyakinan ini harus menjadi pondasi dalam berjalannya sebuah langkah usaha. Tanpa niat dan keyakinan, tujuan yang dicapai juga tidak akan jelas tergambar di dalam diri wirausahawan.

2. Peka terhadap Peluang.

Banyak sekali peluang yang ada dalam dimensi kehidupan seseorang. Setiap orang yang memulai usaha pasti karena melihat peluang akan kebutuhan orang lain dan sekitarnya untuk usaha yang akan ia sediakan. Memang peluang yang bagus bisa saja muncul begitu saja atau harus dicari dengan sebaik-baiknya. Itu tergantung dari kepekaan diri masing-masing. Apa yang terjadi di lingkungan,

bisa jadi adalah peluang terbaik yang bisa diambil, menyesuaikan dengan tingkat dan perkembangan zaman. Peluang-peluang yang ada itu bisa dijadikan acuan untuk membuat atau menjual produk yang dibutuhkan. Semakin tepat produk kita dengan peluang yang ada, semakin dekat kesuksesan yang akan kita raih.

3. Tidak Malu Belajar pada Kesuksesan Orang Lain.

Motivasi adalah hal penting dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan. Pendorong semangat untuk yakin dan kuat dalam menjalani usahanya. Salah satu dari motivasi itu adalah dengan melihat kesuksesan orang lain. Di dunia ini, banyak sekali orang sukses yang dimulai dari nol kecil. Banyak wirausahan yang jatuh bangun sebelum akhirnya menjadi raja atas usaha yang dikelolanya. Apa dan bagaimana pengalaman mereka, ada baiknya disimak oleh seorang wirausahan. Kiat-kiat sukses dan kekuatan dalam menghadapi permasalahan yang ada.

4. Modal atau Dana Usaha

Banyak orang beralasan tidak mau usaha sendiri karena tidak adanya modal. Memang, untuk

memulai sebuah usaha diperlukan modal. Bagi wirausahawan pemula, ada baiknya mengumpulkan modal dahulu. Modal milik sendiri, dari saku sendiri. Sebagai modal awal, tidak perlu mencari pinjaman ke bank atau penyedia jasa lain demi memperkecil tingkat risiko kegagalan. Sehingga jika usaha belum berjalan sebagaimana mestinya, tidak terbentur oleh masalah yang lain yaitu kesulitan dalam pengembalian modal pinjaman. Jika demikian, seorang wirausahawan harus mempertimbangkan usaha yang akan diambil dengan modal yang tersedia. Banyak usaha yang bisa dimulai dari modal sangat kecil.

5. Selalu Optimis

Untuk menanamkan jiwa wirausahawan, seseorang harus selalu optimis dan Berpiikiran positif. Hal ini sangat penting, meskipun ada banyak kendala atau masalah yang dihadapi.

6. Meningkatkan Skill Marketing

Seorang wirausahawan harus terus mengasah kemampuan menjualnya, karena kemampuan menjual inilah yang akan menarik banyak penimat pada usaha dan produk yang kita dirikan. Perlu

banyak mengikuti berbagai bimbingan atau juga kelas-kelas wirausaha demi menambah skill tersebut.

7. Tak Perlu Tunggu, Segera Wujudkan!

Salah satu cara dan trik untuk menumbangkan jiwa kewirausahaan adalah dengan

Pentingnya Niat dan Keyakinan

Menurut Bygrave (1994) wirausahawan (entrepreneur) adalah seseorang yang mampu melihat peluang dan berusaha menciptakan cara untuk mendapatkan hasil dari peluang tersebut. Sementara itu, Meng & Liang (1996) merangkum pandangan dan definisi wirausaha dari beberapa ahli dan mendefinisikannya sebagai orang yang memiliki karakteristik sebagai berikut kreatif, inovatif dan proaktif; berani mengambil resiko; memiliki visi dan misi yang jelas; memiliki kebutuhan berprestasi tinggi; tekun dan memiliki rasa tanggung-jawab yang tinggi; percaya diri; serta bersemangat dan penuh antusias.

Pendek kata, niat wirausaha berarti keinginan dan tekad untuk memutuskan menjadi seorang wirausaha dan menciptakan usaha atau usaha baru secara

sadar dan disengaja. Tentu saja ini membutuhkan waktu, pemikiran dan perencanaan yang matang. Sadar akan risiko yang mungkin timbul dan juga hasil yang ditargetkan dicapai.

Wirausaha tentu saja penuh dengan tantangan baik dari tingkat persaingan, harga yang baik dan turun, kemungkinan barang tidak laku, dan sebagainya. Namun tantangan ini harus dengan yakin dihadapi tetap dengan perhitungan matang.

Wirausaha penuh resiko dan tantangan, seperti persaingan, harga turun naik, barang tidak laku dan sebagainya. Namun semua tantangan ini harus dihadapi dengan penuh perhitungan. Oleh sebab itu, pengambil resiko ditemukan pada orang-orang yang inovatif dan kreatif yang merupakan bagian terpenting dari perilaku kewirausahaan.

Niat wirausaha itu muncul dari dalam diri sendiri karena pengaruh baik dari internal maupun eksternal setelah mengalami berbagai pertimbangan untuk berusaha. Ada faktor-faktor yang berpengaruh terhadap niat dan keyakinan ini.

1. Faktor kontekstual yaitu faktor pendidikan yang didapat, di mana seseorang menda-

patkan asupan ilmu dan pendidikan yang membuatnya menjadi yakin atas sesuatu. Dukungan akademik mengacu pada faktor-faktor yang berkaitan dengan dukungan bagi seorang pelajar untuk mencapai dan menyelesaikan tugas-tugas studi dengan target hasil dan waktu yang telah ditentukan.

2. Faktor lingkungan sekitar sekitar terhadap diri baik dari aspek psikologis, kognitif dan motivasi konkret serta persepsi subjektif individu dalam membuat keputusan untuk berwirausaha.

Faktor sosial terdiri dari (1) **sikap** yaitu penilaian dan evaluasi terhadap sebuah tindakan. Sikap muncul dari keyakinan individu dan menghubungkannya dengan hasil positif atau negatif. Semakin individu merasakan hasil yang menguntungkan dari memulai usaha, semakin baik sikap mereka terhadap perilaku kewirausahaan, dan oleh karena itu, semakin kuat niat individu untuk membangun usaha. (2) **Norma sosial** yang berhubungan dengan faktor sosial yaitu te-

kanan sosial yang dirasakan untuk melakukan atau tidaknya sebuah perilaku. Norma sosial mengacu pada penerimaan atau keengganan terhadap suatu perilaku di lingkungan seseorang kemudian berevolusi untuk memasukkan pengaruh-pengaruh yang dirasakan subjek untuk hadir dalam konteks budaya dan sosial secara luas. Semakin individu peduli tentang pendapat kelompok maka akan semakin mendorong individu memiliki keinginan untuk terus maju dan memulai usaha. (3) **Kontrol perilaku** yaitu persepsi seseorang tentang kesulitan dan kemudahan dalam menjalankan usaha. Hal ini didasarkan pada keyakinan individu mengenai ada atau tidak adanya kemampuan yang diperlukan dan sumber daya untuk melakukan perilaku yang diberikan. Semakin individu percaya pada kemampuan mereka untuk berhasil memulai dan menjalankan usaha, semakin kuat niat individu untuk menjadi seorang wirausaha. Kontrol perilaku sangat berhu-

bungan dengan kepercayaan diri individu dalam melakukan tugas atau tindakan.

Kemauan dan kemampuan untuk mengambil suatu resiko merupakan salah satu nilai utama dalam kewirausahaan. Dalam situasi risiko yang belum pasti inilah wirausaha harus berani dan yakin untuk mengambil keputusan yang tentu saja bisa mengandung potensi kegagalan atau juga keberhasilan. Keputusan ini sangat tergantung dari daya tarik dan alternatif-alternatif yang ada.

1. Siap untuk mengalami kerugian
2. Kemungkinan relatif untuk gagal atau sukses
3. Kemampuan untuk mengambil risiko ditentukan oleh: Keyakinan pada diri sendiri.
4. Kesediaan menggunakan kemampuan dalam mencapai peluang
5. Kemungkinan untuk mendapatkan keuntungan.
6. Kemampuan menilai situasi dengan realistik

Faktor-faktor sikap terbukti berpengaruh secara signifikan dan positif terhadap niat berwirausaha mahasiswa. Faktor kontekstual terbukti berpengaruh secara signifikan dan positif terhadap niat kewirausahaan.

Peka Terhadap Peluang

Dalam dunia usaha, kita pasti akan menemukan banyak tantangan sekaligus peluang, dan berusaha mencari cara dan celah memanfaatkan peluang yang mana saja untuk mendukung proses menghasilkan sebuah karya atau usaha sebesar-besarnya. Lalu bagaimanakah kita bisa menjadikan peluang itu untuk tujuan besar dalam usaha?

Lalu bagaimana cara membaca dan mencari peluang usaha di masa depan? Berikut adalah beberapa hal yang harus diperhatikan:

1. Menganalisis kebutuhan penting dalam pasar. Tujuan dari analisis pasar ini adalah untuk mengantisipasi kebutuhan pasar yang berubah-ubah. Cara efektifnya adalah, selalu mencatat apa yang menjadi keinginan, trend dan kebutuhan pasar. Kreatif dalam pelayanan dan pemasaran, menentukan segmen pasar tersendiri, mengevaluasi usaha dan peka terhadap perubahan pasar dari berbagai faktor.

2. Manajemen Waktu. Pengaturan waktu adalah hal yang sangat penting bagi seorang wirausaha. Ia harus bisa mengatur waktu sebaik mungkin dikarenakan pelaku wirausaha harus bertanggung jawab terhadap kelancaran usahanya sendiri, serta memiliki kesibukan yang jauh lebih besar dan kompleks. Seperti misalnya harus menemui klien, agenda rapat, survei dan sebagainya. Pengaturan waktu yang tepat akan memudahkan wirausahawan tetap terkontrol.
3. Fokus terhadap usaha dan mengesampingkan hal-hal yang sekiranya dapat mengganggu dan menghambat kinerja usaha. Memisahkan antara kepentingan pribadi dengan usaha. Karena jika usaha tertunda atau tergeser oleh urusan yang tidak penting lainnya, maka semua akan sia-sia.
4. Fokus menciptakan hal-hal yang baru. Wirausahawan adalah pionir dalam usaha, inovator, penanggung resiko yang mempunyai penglihatan visi ke depan dan memiliki keunggulan dalam berprestasi di bidang usaha. Fungsi kreativitas dalam proses inovasi merupakan pembangkitan ide yang menghasilkan penyempurnaan efektivitas dan efisiensi pada suatu sistem.
5. Memandang dari sudut pandang yang berbeda. Sebisa mungkin sebagai pelaku usaha untuk melihat sesuatu dari sudut pandang yang berbeda. Hal ini

dapat membuat kita memiliki pandangan yang banyak dan tidak menjurus atau tertuju satu pandangan, sehingga ketika menjalankan usaha, kita dapat menyaring dan mendapatkan satu pandangan yang tepat dari berbagai pandangan yang ada.

6. Mampu menilai dan melihat apa yang kira-kira akan terjadi di masa depan. Sebagai pelaku usaha, semua orang harus bisa melihat dan membayangkan segala kemungkinan di masa depan. Sehingga dapat melakukan *planning-planning* dan juga rencana ke depan dengan apa yang ada dalam penilaian kita tersebut, sekaligus kembali menemukan peluang lain yang ada.

Tidak Malu Belajar dari Kesuksesan orang lain

Motivasi adalah hal penting dalam membangun jiwa kewirausahaan. Pendorong semangat untuk yakin dan kuat dalam menjalani usahanya. Motivasi bisa muncul dari mana saja termasuk dari kesuksesan orang lain. Melihat bagaimana mereka sukses, kita tidak perlu malu dan segan belajar darinya. Apa yang telah terjadi? Bagaimana triknya? Apa yang mereka peroleh dari seluruh perjuangannya? Lalu, jika mereka bisa kenapa kita tidak bisa? Begitulah alur dari kesuksesan seseorang ternyata berpengaruh terhadap usaha kita dan kenapa kita perlu belajar dari mereka.

Ada beberapa hal yang perlu dipahami ketika melihat kesuksesan orang lain:

1. Selalu bersikap positif dan terbuka terhadap kesuksesan orang lain sehingga wirausahan dapat mempelajari apa yang mereka lakukan dengan benar dan mengadopsi pola pikir mereka.

2. Mempelajari strategi dan teknik yang digunakan oleh orang yang lebih dahulu sukses dalam mencapai tujuan. Mencoba untuk mengimplementasikan dan menerapkannya pada diri sendiri.
3. Tidak iri hati, karena ini adalah poin terbesar yang menghambat kemajuan diri sendiri. Buang rasa iri tersebut dan jadikan pemicu atau cambuk untuk fokus terhadap diri sendiri.
4. Tidak perlu membanding-bandangkan diri sendiri dengan mereka yang lebih sukses karena hal ini biasanya akan menurunkan kadar percaya diri dalam diri seseorang. Bukan motivasi yang didapat melainkan patah semangat.
5. Menghargai kerja keras dan usaha: Kesuksesan yang dicapai oleh orang lain biasanya hasil dari kerja keras dan usaha yang konsisten. Menghargai dan mengakui hal ini dapat memberi motivasi untuk bekerja lebih keras.

6. Terus belajar, karena keuksesan tidak pernah datang dengan sendirinya. Orang yang sukses adalah mereka yang terus belajar dan belajar, serta berkembang.
7. Tanamkan tujuan yang jelas. Menetapkan tujuan dan target yang jelas serta membuat rencana untuk mencapainya dapat membantu pelaku wirausaha mencapai kesuksesan yang sama.
8. Berani mengambil risiko. Keberhasilan seringkali datang dari pengambilan risiko yang tepat. Memang tidak ada jaminan bahwa setiap pengambilan risiko akan berhasil, tetapi harus dipahami bahwa tanpa berani menghadapi resiko maka kita tidak akan pernah maju dan mengalahkan tantangan yang ada.
9. Tekun dan sabar, karena keberhasilan membutuhkan ketekunan dan kesabaran. Jangan mudah menyerah dan patah semangat menghadapi tantangan yang ada.

10. Tetap bersyukur dengan segala pencapaian dan rendah hati meskipun mendapatkan keberhasilan. Hal ini akan menjauhkan dari kesombongan yang menjatuhkan dan tetap berpegang pada nilai-nilai dan prinsip sebagai pelaku usaha.

Itulah tadi beberapa pelajaran yang bisa diambil dari kesuksesan orang lain. Melihat kesuksesan orang lain dapat menjadi sumber motivasi dan inspirasi. Namun, tetaplah belajar untuk tidak membandingkan diri dengan orang lain dan menghindari rasa iri. Lebih baik belajar trik, teknik dan cara orang dalam memperoleh keberhasilan tersebut dan menerapkannya pada diri sendiri. Ingatlah bahwa kesuksesan membutuhkan kerja keras, tekun, dan pengambilan risiko yang tepat.

Modal atau Dana Usaha

Salah satu hal yang harus dipertimbangkan dalam wirausaha adalah MODAL atau DANA USAHA. Modal merupakan aspek yang sangat penting dan tidak dapat dipisahkan dalam usaha. Tanpa memiliki modal, usaha apa pun yang diencanakan tentu tak akan bisa berjalan lancar dan sesuai dengan harapan.

Lalu, Apa Itu Modal Usaha?

Secara sederhana, modal usaha atau usaha yaitu segala sesuatu yang dipakai untuk proses operasional sebuah usaha. Bentuknya bisa berupa uang atau materi maupun tenaga. Modal yang berupa materi dapat dipakai untuk melakukan pembiayaan usaha, termasuk mengurus izin, membeli aset dan barang baku. Sementara itu, modal tenaga mengarah pada kemampuan seseorang dalam menjalankan usaha tersebut.

Namun, modal juga tidak sebatas pada semua hal yang sifatnya fisik. Sebagai pengusaha, Anda juga

dituntut untuk memiliki modal yang bersifat non-fisik. Contoh sederhananya, apabila hendak membuka usaha kuliner, maka harus menguasai cara meramu bumbu, bagaimana mengolahnya, dan juga kemampuan pasar untuk mendistribusikannya.

Jenis-Jenis Modal Usaha

Secara umum, modal dalam dunia usaha terbagi menjadi dua, yaitu:

- **Modal awal.** Jenis modal ini dibutuhkan untuk menjalankan usaha Anda. Adapun yang termasuk modal awal adalah modal untuk investasi, modal untuk aktivitas operasional usaha, dan modal untuk kerja.
- **Modal akhir.** Jenis modal ini dibutuhkan untuk keberlangsungan aktivitas operasional usaha pada periode berikutnya. Adapun besarnya modal akhir baru bisa diketahui setelah Anda menghitung kerugian dan keuntungan usaha.

Ada pula modal usaha yang dipakai untuk ketersediaan barang atau stok. Nilai modal untuk aspek ini

ditentukan berdasarkan omset yang ingin dicapai setiap bulan dan akumulasi perputaran stok barang yang dibutuhkan untuk mencapai target omzet bulanan.

Lalu, mengapa setiap usaha perlu adanya anggaran cadangan? Mudahnya, pertama kali suatu usaha dijalankan, angka keuntungan yang didapatkan biasanya belum bisa sesuai dengan target yang ditetapkan. Nah, anggaran cadangan tersebut menjadi pendukung utama keberlangsungan usaha setidaknya selama tiga bulan pertama atau satu tahun pertama usaha beroperasi.

Pemahaman tentang Modal Kerja

Apakah itu modal kerja? Modal kerja adalah anggaran yang digunakan untuk keperluan operasional atau kerja suatu usaha. Sementara itu, modal usaha berfokus pada anggaran yang digunakan untuk mendirikan usaha. Modal kerja sendiri dipengaruhi oleh berapa besar aset perusahaan yang ada, termasuk uang yang disimpan di bank, uang tunai, jenis aset

yang dapat diuangkan, dan kemungkinan pemasukan melalui piutang. Menentukan rasio terhadap modal kerja juga berhubungan dengan liabilitas suatu perusahaan periode sekarang yang wajib dibayarkan dalam periode waktu tahun tersebut.

Perlu diketahui bahwa modal kerja merupakan semua biaya milik perusahaan yang digunakan untuk mendanai semua aktivitas harian perusahaan. Apabila perusahaan memiliki aset yang tidak bergerak dalam jumlah lebih banyak daripada saldo tunai atau uang yang disimpan dalam rekening bank, hal tersebut turut dapat memicu masalah untuk perusahaan. Contoh sederhananya, biaya yang masuk melalui konsumen terlalu lama atau perusahaan justru melunasi utang lebih cepat.

Biaya modal kerja untuk operasional bisa jadi tidak mengalami kadaluarsa. Akan tetapi, besarnya nilai modal kerja bisa berubah sewaktu-waktu. Kondisi ini terjadi karena aset lancar maupun kewajiban lancar dari perusahaan yang berdasarkan periode waktu satu tahun.

Bisa dikatakan, nilai modal kerja yang pas bisa mengalami perubahan bahkan setiap harinya. Ini bergantung pada bagaimana sifat piutang dari perusahaan. Semua hal yang sebelumnya termasuk dalam kewajiban berjangka panjang, misalnya pinjam berjangka 10 tahun akan berubah jadi kewajiban lancar di tahun kesembilan saat jatuh tempo pelunasan kurang dari 12 bulan.

Menghitung modal awal usaha tentu harus dilakukan dengan cermat dan teliti. Jangan sampai kita kekurangan modal usaha, karena kurangnya modal akan memicu munculnya dampak negatif terhadap kelangsungan usaha, seperti:

1. Usaha Terancam Gagal atau Bangkrut

Dampak paling utama adalah usaha yang gagal alias bangkrut. Terlebih apabila usaha masih termasuk dalam skala kecil atau UMKM. Hal ini tentu tidak mengherankan karena modal memang menjadi kunci penting kelangsungan usaha.

2. Kesulitan Mengembangkan Usaha

Dalam dunia usaha dan persaingan, pelaku usaha harus selalu melakukan inovasi agar tidak

tertinggal tren. Namun untuk itu dibutuhkan modal yang jika tidak tercukupi maka proses inovasi akan terkendala.

3. Keterbatasan Operasional Usaha

Dampak selanjutnya yang mungkin terjadi apabila suatu usaha kekurangan modal adalah terbatasnya aktivitas operasional sehari-hari. Misalnya, Anda mengalami kesulitan untuk membeli bahan baku atau membayar karyawan apabila mempekerjakan orang lain.

Selalu Optimis

Sikap optimis adalah hal yang penting dalam sebuah usaha. Banyak manfaat yang bisa diperoleh dari sikap optimis, karena sikap ini identik dengan hal-hal positif, baik dan nyaman. Karenanya, ada hal-hal yang harus dilakukan untuk membangun agar pelaku usaha selalu optimis dalam menjalankan usahanya:

1. Mulai mengubah sudut pandang.

Hal pertama yang harus dilakukan untuk membangun sikap positif adalah dengan mengubah sudut pandang Anda terhadap sesuatu. Orang dengan sikap optimis cenderung memiliki sifat yang positif.

2. Melakukan hal-hal yang membahagiakan diri.

Melakukan hal-hal yang membahagiakan diri sendiri akan mengusir energi dan pikiran negatif, sehingga yang ada adalah pemikiran-pemikiran positif yang akan menimbulkan energi positif juga.

3. Tidak menyalahkan orang lain dan bergaul dengan orang-orang yang positif.

Menjadi orang optimis berarti juga harus memiliki sifat dan karakter yang positif bagi lingkungan dan teman-teman di sekeliling. Maka dari itu, untuk memiliki sikap optimis, kita harus berhenti untuk menyalahkan orang lain atas kesalahan yang ada buat. Berhenti melampiaskan masalah kehidupan ketika merasa putus asa dengan menyalahkan orang lain, karena itu hanya akan memberikan energi negatif untuk diri sendiri. Selain itu, bergaul dengan orang yang positif akan mempengaruhi pelaku usaha juga terus perikiran positif dan membangun sikap optimis.

Lalu, apakah manfaat dari sikap optimis itu? Karena berasal dari energi yang positif, tentu saja manfaatnya adalah hal-hal yang positif:

1. Menciptakan lingkungan yang positif
2. Mengurangi stres
3. Meningkatkan produktivitas
4. Menghasilkan energi yang positif

5. Meningkatkan hubungan dengan pelanggan
6. Menunjukkan kemampuan kepemimpinan
7. Memperbaiki pengambilan keputusan
8. Memotivasi orang lain

Orang yang memiliki sikap optimis pasti pernah merasakan berbagai macam manfaat yang sudah disebutkan di atas dalam kehidupan mereka. Bersikap untuk terus menjadi orang yang memiliki sikap optimis dan berusaha untuk selalu berpikir positif memang perkara yang tidak mudah untuk dilakukan.

Meningkatkan Skill Marketing

Marketing adalah sebuah hal yang rumit. Di dalam usaha yang menuntut untuk selalu dinamis, bergerak, mengejar dan berkembang, akan sangat sulit jika tidak mempunyai kemampuan marketing. Sementara itu, jika ingin jadi marketing yang sukses, kita harus harus mulai mengembangkan dan menerapkan kemampuan di atas secepatnya, karena kesuksesan bukan bawaan lahir, melainkan buah kerja keras. Jika wirausahawan ingin menjadi seorang marketing yang sukses, ada baiknya mempelajari hal-hal berikut ini.

1. Jeli melihat peluang dan prospek.

Marketing yang handal harus bisa amelihat, memilih dan memilah mana peluang yang tidak memiliki prospek cerah dan peluang yang memiliki tingkat keberhasilan tinggi. Karena jika peluang yang didapat itu ternyata prospeknya statis atau kecil, tentu tidak akan sesuai dengan harapan.

2. Pandai membangun relasi.

Komunikasi adalah hal penting dalam sebuah usaha atau kerjasama, tetapi lebih penting lagi adalah bagaimana membangun koneksi dan relasi di mana sangat dibutuhkan kemampuan membangun hubungan baik. Hubungan baik yang dimaksud bukan sekedar basa-basi yang banyak dilakukan marketing. Terkesan tidak ada ketulusan dalam basa-basi tersebut, oleh karenanya wirausahawan harus membangun koneksi dan hubungan yang tulus.

Setiap pelaku usaha harus mampu menunjukkan bahwa kita peduli pada permasalahan mereka, mengerti dan membantu mereka dengan menawarkan solusi. Hal ini akan menimbulkan kepercayaan dalam hubungan kerjasama.

3. Cerdas bertanya.

Pertanyaan cerdas akan mendapatkan jawaban tepat. Marketing yang baik akan menanyakan dengan tepat apa kebutuhan yang diperlukan oleh seseorang, sehingga mereka akan tahu bahwa kita mampu menyediakannya. Dengan demikian, tingkat kepercayaan akan tinggi dan mem-

pertinggi tingkat penjualan.

4. Menjadi pendengar yang baik.

Marketing harus mampu mendengarkan dengan baik. Mendengar setiap keluhan, pertanyaan, cerita dari konsumen atau rekan kerja. Menjadi pendengar yang baik dan membangun hubungan adalah keahlian yang saling melengkapi untuk mampu mengerti pemikiran dan opini calon klien potensial. Hal ini juga membantu untuk menunjukkan bahwa kita memerhatikan dan peduli dengan permasalahan mereka.

5. Tangguh menghadapi penolakan.

Dalam dunia usaha, marketing harus mampu menanggapi setiap penolakan dengan bijaksana dan sabar. Penolakan adalah hal yang tidak dapat dihindari, tetapi jangan dilihat sebagai kesempatan yang hilang. Kuncinya adalah mengerti mengapa calon klien menolak. Penolakan muncul karena beberapa faktor yang berbeda, seperti kurangnya pengetahuan, masalah persepsi, dan lain-lain. Marketing harus mampu mengembangkan metode sendiri dalam menghadapi penolakan dengan memerhatikan keluhan klien dan

alasan-alasannya.

6. Manajemen waktu.

Manajemen waktu membutuhkan pengendalian diri dan kadang susah untuk dilakukan. Manajemen waktu bukan hanya membuat rencana penjualan jauh-jauh hari atau menjadwalkan meeting dengan klien. Manajemen waktu membutuhkan fleksibilitas, kemampuan adaptasi, dan disiplin yang besar.

Pengembangan skill marketing akan membuat usaha berjalan setahap demi setahap maju, untuk bisnis dan usaha sekecil apapun. Karena dalam setiap penyedia baik jasa atau barang, penjualan adalah hal utama yang harus dijangkau.

Segera Memulai Usaha!

Sudah melakukan berbagai pertimbangan, tak perlu menunggu waktu lama. Segeralah mulai untuk berwirausaha. Bisa mulai dari hal kecil dan usaha yang tingkat risiko rendah, dengan modal yang rendah pula. Namun, harus tetap fokus dan memiliki tujuan yang jelas, bukan hanya sekadar coba-coba. Berikut ini adalah beberapa contoh dunia wirausaha yang bisa dilakukan dengan konsisi saat ini, dan tidak memakan biaya, yaitu bisnis online. Apakah sudah siap untuk melakukannya? Baik, kita bisa memulainya.

Langkah Mudah Memulai Usaha Online

Usaha online sepertinya menjadi salah satu pilihan dalam menjalankan sebuah usaha. Pertama, tidak dibutuhkan banyak modal, kedua bisa mencakup pasar yang luas, dan ketiga mampu menjual beragam barang tanpa harus memiliki banyak stok barang. Menggiurkan bukan? Namun sama dengan banyak usaha jasa dan pemasaran lain, usaha online juga memiliki trik dan cara sendiri agar bisa lancar dan mencapai target penjualan yang bagus.

Nah, apa trik dan langkah mudah memulai bisnis online bagi pemula? Demikian sekilas gambarannya.

1. Tentukan jenis usaha yang ingin dijalankan

Langkah awal yang penting dilakukan adalah menentukan usaha apa yang akan digeluti, dengan melihat minat dan masalah-masalah yang ada di sekitar kita. Misalnya kebutuhan akan suatu barang. Entah itu makanan, atau elektronik misalnya. Bagi yang masih bingung menentukan ide, silakan bisa memulai dengan

melihat hobi apa yang dimiliki oleh masing-masing. Misalnya seseorang yang hobi komputer, ada baiknya dia membuka usaha dengan menjual barang-barang yang berhubungan dengan itu. Jadi, saat ada yang berminat dengan jualannya, maka ia lebih mampu untuk menerangkannya.

2. Menyusun rencana usaha sederhana

Langkah berikutnya adalah merencanakan atau membuat rencana usaha. Sesederhana apa pun usaha, harus direncanakan dengan baik.

Berikut beberapa rencana usaha yang bisa dibuat:

a) Deskripsi usaha

Deskripsi yang lebih mendalam mengenai usaha online yang ingin Anda jalankan.

b) Analisis pasar

Pada poin ini, bisa digali informasi yang bisa didapat seperti target pasar, produk serupa, kompetitor, dan juga pelanggan yang akan disasar.

c) Produk dan layanan

Deskripsikan produk yang akan dijual, baik dari segi bentuk maupun harga.

d) Rencana pemasaran

Strategi porosi ini adalah apa yang akan dilakukan untuk mempromosikan dagangan. Nisa melalui medsos, melalui endorsement, atau iklan yang lain.

e) Logistik dan rencana operasi

Kebutuhan produksi, pemilihan vendor atau supplier yang cocok, dan rencana aktivitas usaha yang Anda lakukan sehari-hari.

f) Rencana keuangan

Rencana keuangan ini berupa rincian anggaran dan angka-angka dari cara mendapatkan modal, biaya produksi, hingga biaya pengiriman barang ke konsumen.

3. Riset pasar

Riset pasar ini dimaksudkan untuk memahami produk dan calon pembeli. Hal ini bisa dilakukan dengan mencari dulu produk yang serupa yang dijual oleh orang lain, mulai dari bentuk, harga dan cara melayaninya. Kadang-kadang

orang lebih tertarik pada mereka yang bagus dalam pelayanan meskipun harga sedikit lebih tinggi. Hal ini dapat mempermudah dalam menganalisis kelebihan, kekurangan, dan peluang dari produk yang akan dijual. Hal ini dimaksudkan untuk mengembangkan penjualan produk yang lebih baik nantinya.

4. Menentukan target pelanggan

Kategorikan target pelanggan berdasarkan dari beberapa kelompok. Misalnya kelompok usia, gender, pekerjaan dan pendapatan. Selain itu juga bisa berdasarkan status sosial, gaya hidup dan minat atau hobi. Semisal, genk sosialita biasanya akan lebih mudah ditawari barang-barang branding demi gengsi. Demikian juga gaya hidup. Seorang yang memang tidak suka memasak, ia akan lebih mudah ditawari makanan online.

5. Menentukan platform untuk berjualan

Platform atau marketplace yang akan digunakan juga harus benar-benar dipahami, agar nanti sebagai penjual tidak terjebak hal yang merugikan oleh sistem yang ada. Sementara untuk layanan

- jasa, bisa memakai media sosial untuk dipergunakan.
6. Maksimalkan fitur-fitur yang ada di *marketplace*
Memaksimalkan fitur menjadi salah satu trik jitu dalam berjualan online. Contohnya, pemakaian ruang video, foto, diskripsi, rating, hingga kolom komentar. Apa yang disediakan oleh marketplace ada baiknya dipergunakan semaksimal mungkin. Begitu juga dengan komentar. Kolom komentar adalah wadah yang lumayan berpengaruh di dalam kepercayaan pembeli akan penjual.
 7. Buat *website* toko
Membuat website sendiri memiliki banyak keuntungan, karena ini adalah salah satu hal yang menjadi tolok ukur kepercayaan pelanggan terhadap penjual. Pembeli biasanya akan lebih percaya jika ada website resmi dari penjual. Selain itu, tentu saja hemat biaya karena kita bisa bebas memajang dan mengatur tampilan jualan kita.
 8. Jangan ragu untuk promosikan produk di media sosial

Penjual adalah mereka yang seharusnya tidak pernah malu mempromosikan jualannya. Apa pun itu, gunakan trik menarik di media sosial, karena media sosial saat ini adalah pasar terluar dari semua usaha online.

Membuka Toko Online

Di zaman serba digital seperti ini membuka toko online menjadi salah satu yang wajib dilakukan para pelaku usaha. Toko online bisa untuk menarik perhatian pembeli sekaligus menaikkan tingkat penjualan.

Untuk membuat website toko online tidak sesulit yang dibayangkan. Kita hanya perlu menyiapkan beberapa hal yang menyangkut produk dan platform online yang ingin digunakan saja. Untuk lebih jelasnya, berikut ini beberapa hal yang perlu kita siapkan untuk membuat toko online:

1. Buat nama untuk website toko online Anda

Dalam menentukan nama online shop Anda bisa merujuk nama toko offline Anda, dengan asumi

nama tersebut belum digunakan oleh toko online lainnya. Untuk itu, siapkan beberapa daftar nama yang sekiranya cocok menggambarkan usaha Anda, kemudian lakukan penelusuran di internet guna memastikan tak ada toko yang sama.

Jangan memilih nama yang sudah ada lebih dulu, karena itu bisa membingungkan pelanggan, selain kemungkinan tuntutan dari pemilik nama sebelumnya. Selain itu, ada kemungkinan sang pemilik nama akan melayangkan protes atau gugatan ke Anda. Oleh karena itu, demi mencegah masalah yang timbul di kemudian hari, pastikan nama yang Anda pilih ini benar-benar belum digunakan sama sekali.

2. Persiapkan domain untuk toko online Anda

Pemilihan nama toko online juga berpengaruh pada domain yang harus Anda beli di kemudian hari. Dalam jagat maya, domain ini se macam alamat yang memudahkan pengguna internet dalam menemukan usaha Anda. Tanpa

adanya domain yang mudah diingat, maka online shop Anda akan sulit berkembang.

Secara garis besar, domain terdiri dari tiga jenis domain yaitu top level domain (TLD), second level domain (SLD), dan third level domain (TLD). Contohnya domain www.Rossalinda.com. Top level domain adalah ekstensi yang digunakan pada sebuah alamat website. Jika dilihat dari website Rossalinda, maka yang menjadi top level domain adalah akhiran .com tersebut. Level domain kedua diisi oleh nama instansi, toko, atau perusahaan itu sendiri, dalam hal ini yaitu Rossalinda.

Untuk level domain ketiga sendiri terletak di depan level kedua, dan digunakan jika Anda ingin memiliki halaman tersendiri. Contohnya seperti www.blog.Rossalinda.com di mana kata 'blog' tersebut merupakan level ketigadomain.

Melihat pentingnya pemilihan domain, disarankan memilih nama yang unik supaya tidak ada pengguna yang sama dan dibuat secara sederhana supaya konsumen dapat dengan mudah mengingatnya.

3. Tentukan produk apa yang ingin dijual dan kemas secara menarik

Setiap toko tentu harus memiliki produk yang dijual. Namun, menentukan produk apa yang dijual saja belum cukup. Anda juga harus mampu mengemas produk tersebut dan menampilkannya dengan baik supaya pelanggan jadi tertarik untuk membelinya. Bisa dilakukan pemotretan untuk produk sendiri. Pemotretan ini dimaksudkan untuk memperoleh gambar yang asli dari produk yang dijual.

Hanya saja, pastikan pemotretan dilakukan secara benar supaya pelanggan bisa melihat dengan jelas barang yang akan mereka beli. Jangan lupa untuk sertakan penjelasan tentang produk tersebut.

4. Pilih demografi konsumen Anda

Dalam berusaha, beriklan sudah menjadi hal yang wajib dilakukan. Seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya, toko online memungkinkan Anda untuk memastikan iklan Anda sampai

ke orang yang tepat. Untuk itu, Anda harus tahu betul demografi yang tepat untuk usaha Anda.

Dalam menentukan demografi, untuk Facebook Ads misalnya, bisa berdasarkan negara, jenis kelamin, rentang usia, pendidikan, dan status hubungan. Buatlah gambar iklan semenarik mungkin. Misalnya saat menawarkan baju untuk remaja, buatlah gambar yang semenarik mungkin dengan tampilan yang enak dipandang. Memakai model yang pas untuk pemakaian baju tersebut.

5. Buat konten untuk menciptakan traffic menuju toko online Anda

Saat ini, konten adalah raja. Hampir semua orang mengkonsumsi konten setiap hari. Karena itu, buat konten sebagus mungkin untuk menarik mata pembeli terhadap produk jualan kita.

Anda bebas memilih apakah ingin konten yang khusus untuk di website toko online saja, khusus untuk media sosial, atau keduanya. Saat ini kebanyakan online shop menjalankan keduanya, yaitu membuat konten blog di website toko

online untuk meningkatkan awareness sekaligus *product knowledge* dan membuat konten di halaman media sosial sebagai ajang promosi.

Sementara untuk konten media sosial, perlu dilakukan sedikit pendekatan yang berbeda. Anda harus menerapkan pendekatan yang berbeda. Sebaiknya Anda fokus pada konten-konten berbentuk visual dengan sedikit atau tanpa wording sama sekali. Dalam penulisan caption, sebaiknya langsung pada ke intinya saja.

Tidak perlu penjelasan bertele-tele dan sebaiknya disertai kalimat aksi. Harapannya, dengan adanya kalimat aksi ini, pembaca bisa semakin tertarik membeli produk Anda.

6. Langkah Cara Membuat Website Toko Online untuk Pemula

Setelah mengetahui hal-hal apa saja yang perlu disiapkan maka Anda siap membuat toko online sendiri. Tentu saja bisa menggunakan jasa pembuatan toko online yang kini sudah banyak tersedia, atau juga bisa melakukannya sendiri. Untuk membantu Anda memulainya, berikut ini

langkah-langkah membuat website toko online yang harus Anda pahami.

1. Membeli domain dan menyewa hosting untuk website toko online Anda

Sebelumnya telah dijelaskan tentang apa itu domain. Lalu, apa itu hosting? Hosting adalah tempat dalam jagat maya untuk Anda menaruh domain dan konten-konten website Anda. Jadi, jika domain itu adalah alamat, hosting adalah lahan di mana toko Anda berdiri. Tanpa adanya hosting, Anda tidak akan bisa memiliki online shop. Beruntungnya, kini Anda bisa dengan mudah membeli domain dan menyewa hosting karena penyedianya sudah sangat banyak. Sebelum membeli domain dan hosting, pastikan Anda melakukan komparasi harga terlebih dahulu sebelum memutuskan pilihan.

2. Memasang Content Management System (CMS)

Setelah memiliki domain dan hosting, maka Anda perlu memasang Content Management

System (CMS). Dengan adanya CMS, Anda akan jadi lebih mudah dalam mengatur konten dan tampilan dari website Anda. Salah satu CMS yang umum digunakan oleh toko online adalah WordPress karena terkenal mudah digunakan.

3. Pasang plugin khusus untuk website toko online

Setelah Anda memasang WordPress sebagai CMS, maka lanjutkan dengan menginstal plugin khusus toko online seperti WooCommerce. Dengan menggunakan WooCommerce, Anda bisa menggunakan beragam fitur yang mampu membuat toko online Anda semakin intuitif. Untuk memulainya, Anda perlu mengisi beberapa data lengkap seperti alamat toko, mata uang yang digunakan, dan jenis produk yang akan Anda jual. Kemudian, Anda akan diminta memilih metode pembayaran yang ingin diinstal pada website Anda. Pilihan standarnya adalah PayPal, tapi Anda juga bisa menambahkan metode pembayaran lain di kemudian hari.

Setelah itu, Anda bisa memilih mengatur berapa besaran tarif pengiriman produk.

4. Isi konten-konten toko online Anda

Langkah selanjutnya adalah mengisi konten untuk online shop Anda. Untuk menambahkan produk, klik menu Product, lalu pilih Add New. Kemudian, Anda akan diminta untuk melengkapi informasi soal produk tersebut. Mulai dari nama, harga, deskripsi produk, kode produk, kategori produk, hingga foto produk. Anda juga bisa menambahkan data-data seperti berat produk untuk memudahkan penghitungan biaya kirim yang harus dibayar oleh pelanggan.

5. Gunakan payment gateway

Seperti yang sudah disinggung sebelumnya, masyarakat Indonesia menyenangi fleksibilitas pembayaran. Untuk itu, Anda sebaiknya menginstal plugin payment gateway tambahan yang mengakomodir kebutuhan pelanggan Indonesia.

Usaha Makanan Online Bagi Pemula

Ketika memulai usaha online, biasanya kita akan bingung menentukan apa yang akan kita jual. Sebenarnya, peluang usaha online termudah adalah makanan, karena semua orang butuh makanan. Lalu makanan apa yang cocok untuk pemula? Berikut ini ada beberapa contoh usaha makanan yang mudah dijalankan:

1. Usaha Makanan Frozen Food

Produk *frozen food* cocok jadi usaha makanan *online* untuk pemula. Alasannya adalah, produk ini tidak harus dibuat sendiri. Anda bisa mencari pemasok untuk dijual lagi kepada konsumen. Sediakan beberapa produk *frozen* seperti sosis, *nugget*, *fish ball*, daging ayam, dan kentang. Supaya konsumen punya banyak pilihan.

2. Seblak dan Baso Aci Kemasan

Produk seblak dan baso aci kemasan bisa ide jualan yang menguntungkan. Karena penikmat

jenis jajanan pedas ini cukup banyak. Kamu bisa meracik sendiri resep seblak dan baso aci instan. Atau menjadi *reseller* dengan mengambil produk langsung dari produsennya.

3. Snack dan Camilan

Usaha makanan online lain adalah snack atau camilan. Hal ini dikarenakan jenis makanan ini adalah makanan yang awet dan tidak mudah busuk. Cara mudahnya adalah, beli makanan snack ini kiloan dalam jumlah banyak lalu diemas sesuai dengan kemasan kreasi kita sendiri, dengan gambar dan nama yang kita buat sementarik mungkin.

4. Salad Buah

Kamu dapat memulai usaha makanan *online* dengan menjual salad buah. Bahan-bahannya mudah didapat dan cara membuatnya juga gampang. Selain itu gaya hidup sehat di kalangan muda juga semakin tren. Maka peminat jajanan sehat seperti salad buah juga semakin banyak. Buat dan

pilih buah dengan warna menarik dan kemasan yang bersih serta rapi.

5. Rice Bowl

Rice bowl merupakan pilih usaha makanan *online* yang cocok untuk pemula. Karena kamu tidak harus menyiapkan banyak menu pendamping seperti, *lunch box* atau nasi kotak. Kondimennya hanya terdiri dari nasi dan satu atau dua jenis lauk.

Tips Memulai Usaha Makanan Online

Setelah menentukan produk makanan apa yang akan dijual, langkah berikutnya adalah mempersiapkan semua kebutuhan usaha. Berikut ini beberapa tips usaha makanan *online*, yang bisa diterapkan:

1. Cari Target Pasar

Penting bagi peusaha pemula untuk mencari tahu target pasar dari produk yang akan dijual. Sehingga penjual akan tahu kepada siapa hendaknya produk dijual. Misalnya kopi literan,

akan lebih disukai oleh kaum pekerja usia 24 – 40 sedangkan makanan seperti *corn dog*, akan lebih banyak disukai pelajar, mahasiswa, dan pecinta drama korea. Dengan mengetahui target pasar kamu bisa menjual produk ke konsumen yang tepat sasaran.

2. Cermat Memilih Supplier

Salah satu hal yang bisa membuat produk makanan milikmu laris adalah cita rasa yang enak. Kualitas makanan akan terjaga jika kamu selalu menggunakan bahan-bahan baku yang bagus dan segar. Karena itulah pilih *supplier* yang menawarkan barang dan bahan baku yang bagus, tetapi dengan harga yang masih cukup terjangkau.

3. Buat *packaging* yang Menarik

Usaha makanan *online* rumahan bisa bersaing dengan usaha kuliner besar lainnya. Supaya produk lebih ‘menjual’ buatlah kemasan yang menarik dan sesuaikan target pasar. Misalnya jika target pasar dari produk Anda adalah anak-anak,

buat kemasan dengan perpaduan warna cerah atau gambar *superhero* kesukaan anak-anak.

Ada banyak pilihan usaha makanan *online* untuk pemula. Temukan jenis kuliner yang mudah dibuat dan punya potensi menguntungkan. Setelah usaha makanan *online*-mu berjalan, simpan keuntungan dengan berinvestasi.

Dropship

Dropship adalah sistem penjualan di mana dropshipper menjual produk dari supplier langsung ke pembeli tanpa harus menyetok barangnya dulu. Proses pengemasan dan pengiriman ke pelanggan nantinya dilakukan oleh pemasok, tapi nama pengirimnya menggunakan nama Anda sebagai dropshipper.

Lalu, apa itu dropshipper? Dropshipper adalah pihak yang berperan sebagai penjual, menjadi perantara bagi konsumen dan pemasok dalam proses jual-beli produk.

Jadi, usaha dropship adalah sebuah model usaha yang dijalankan dengan cara menjual produk milik

pemasok dengan harga yang lebih tinggi, tapi pengirimannya menggunakan nama Anda.

Cara kerja dropship umumnya adalah seperti ini:

- a. Anda menaikkan harga dari supplier.
- b. Pelanggan membeli produk kepada Anda.
- c. Anda memesan produk kepada supplier.
- d. Supplier mengirim produk ke pelanggan.
- e. Anda menerima keuntungan.

Terlepas dari menjamurnya dropshipping, usaha dropship memiliki keuntungan dan tantangan tersendiri yang bisa dijadikan bahan pertimbangan.

Keuntungan Dropship

Ada beberapa keuntungan keuntungan menjadi dropshipper:

1. Cukup Mudah untuk Pemula

Keuntungan dropship yang pertama adalah Anda hanya perlu gadget dan koneksi internet yang stabil untuk memulai usaha dropship. Anda tidak harus mengikuti pro-

sedur usaha yang rumit atau mengikuti ketentuan khusus dari pihak lain.

2. Risiko Usaha Rendah

Selanjutnya, keuntungan menjadi dropshipper adalah risiko yang mungkin timbul cukup rendah. Satu-satunya hal yang perlu dipertimbangkan adalah Anda harus memilih supplier yang terpercaya, khususnya dari segi komunikasi. Sebab, Anda harus memastikan ketersediaan, kondisi, waktu, dan cara pengiriman produk ke konsumen.

2. Modal Usaha Kecil

Anda tidak perlu memikirkan biaya persediaan barang atau mempekerjakan orang untuk mengelola usaha ini. Modal usaha akan jauh lebih kecil dari yang diperkirakan. Biaya yang perlu Anda pikirkan hanyalah seberapa tinggi Anda perlu menetapkan margin keuntungan dari harga yang ditentukan supplier.

4. Banyak Pilihan Produk

Kemudian, keuntungan dropship lainnya adalah Anda bisa menjual berbagai produk

Profil Penulis

Kardianto Indra Purnomo, S.Mn., M.Pd. lahir di Cilacap pada bulan Juli tahun 1967. Anak pertama dari 6 bersaudara putra alm. Bapak Kusnandar. Menikah dikanuniai 4 orang anak. Dia biasa menggunakan inisial Kipurnomo, menyelesaikan pendidikan dari SD hingga SMEA di Cilacap. Pendidikan tinggi dimulai dari Fakultas Ekonomi program studi D3 Administrasi Keuangan Universitas Jenderal Soedirman, melanjutkan pendidikan S1-nya di Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Terbuka. Pendidikan S2 diselesaikan di Program Pasca Sarjana Universitas Galuh. Karier dimulai setelah lulus D3 menjadi staf Keuangan di perusahaan asing Jepang di Jakarta. Resign dari perusahaan Jepang, berwirausaha di Cilacap hingga sekarang. Usaha yg digeluti mulai dari pemasok ATK ke perusahaan² dan instansi pemerintah, hingga membuka kursus komputer dan akuntansi. Profesi yang ditekuni hingga sekarang tersebut, menjadikannya tenaga profesional di pendidikan nonformal yaitu asesor BAN Paud dan PNF, penguji nasional Teknisi Akuntansi, Penguji nasional pendidik kursus dan pelatihan pendidikan nonformal. Karier dosen dimulai di Program Studi D3 Akuntansi Politeknik Pikes Ganesha Indonesia hingga sekarang.

Sri Windiarti, S.Pd., M.Pd. sebagai penulis ke dua lahir di kota Cilacap, 09 Mei 1969. Riwayat pendidikan pernah belajar di TK Aisyiyah, di SD Negeri III Petungan, di SMP Pius Cilacap, SMEA Negeri Cilacap, di D III - PPPGK- IKIP Jakarta, S1 di Univ. Galuh Ciamis, dan S2 di Univ. Galuh Ciamis.

Pengalaman mengajar: mulai mengajar di SMEA Negeri Cilacap sekarang SMK Negeri 1 Cilacap dari tahun 1990/1991 sd tahun februari 2020. Alhamdulillah dimasa menjadi guru sudah menulis beberapa buku pelajaran di Program Keahlian Pemasaran. Di tahun 2018 mengikuti Seleksi Kepala Sekolah, mulai Februari sd Desember 2018, Alhamdulillah lolos, dan Januari 2019 terima Sertifikat dan NUKS. Setahun kemudian di tanggal 28 Februari 2020 Alhamdulillah dapat amanah untuk menjadi Kepala Sekolah di SMK Negeri Nusawungu, sampai dengan sekarang.

Daftar Pustaka

- Bygrave, W.D. 1994. *The Portable MBA in Entrepreneurship*. Singapore: John Wiley & Son, Inc.
- Meng, L.A, & Liang, T.W, 1996. *Entrepreneurs, Entrepreneurship and Entreprising Culture*. Paris: Addison-Wisley Publishing Company

Di era saat ini, wirausaha menjadi salah satu bidang yang diminati karena berbagai alasan. Baik itu dari capaian hasil maupun prosesnya yang relatif lebih mudah. Banyak sekali contoh yang ada di sekitar kita mengenai keberhasilan seseorang mulai dari nol sampai milyader karena wirausaha. Tentu saja untuk melakukan dan memperoleh capaian itu, seseorang harus memiliki jiwa wirausaha. Lalu bagaimana cara menumbuhkannya? Aspek-aspek apa yang menunjang tumbuh-kembangnya? Buku ini mengupas mengenai trik menumbuhkan minat wirausaha dan memperkokoh jiwa wirausaha dan beberapa contoh wirausaha yang mudah untuk pemula.



Intishar
Publishing
Anggota IKAPI

ISBN: 978-623-356-759-6

A standard linear barcode representing the ISBN number.

9 78623 3567596