

BISNIS ANTI GAGAL BAGI KAUM MILENIAL



Ebook ini dipersembahkan bagi Anda yang ingin memulai bisnis dan pengusaha yang sedang menekuni bisnisnya

DAFTAR ISI

TIPS MEMULAI BISNIS.....	1
CARA MEMILIH BISNIS YANG TEPAT	10
MENENTUKAN BISNIS BERPOTENSI MENGUNTUNGKAN	15
CARA MENGATASI HAMBATAN DALAM BERBISNIS.....	19
KESIMPULAN	27
PENUTUP	31

Tentang Penulis:



Fadhila Kurnia Estri merupakan lulusan program pendidikan matematika Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, yang tertarik mendalami video editing dan jurnalis

TIPS MEMULAI BISNIS

Perlu Anda ketahui dalam memutuskan suatu bisnis, wajib hukumnya untuk mengetahui seluk beluk bisnis yang akan Anda buka nantinya. Pemahaman akan bisnis ini akan sangat mempengaruhi tingkat resiko. Semakin Anda mengenal dan memahami bisnis yang akan Anda rintis, semakin kecil resiko yang Anda hadapi, sebaliknya jika Anda tidak memahami bisnis yang akan Anda rintis, akan lebih berisikolah bidang bisnis itu.

Salah satu kunci sukses memulai bisnis adalah membuat sebuah perencanaan bisnis yang matang dan realistis. Apapun jenis bisnis yang akan Anda jalankan, perencanaan bisnis sangat berguna untuk menilai apakah bisnis yang akan Anda tekuni layak, profitable dan berjangka panjang/berprospek. Menggunakan perencanaan bisnis yang matang, juga sangat berguna apabila Anda ingin mengajak mitra bisnis dan investor untuk merealisasi impian Anda agar jadi kenyataan. Jadi intinya kegagalan seseorang dalam membuka bisnis bukanlah disebabkan oleh bisnisnya yang tidak berprospek tetapi pengusaha itu sendiri yang menentukan faktor sukses tidaknya bisnis tersebut.

Ebook ini mencoba menguraikan selangkah demi selangkah bagaimana membuat perencanaan bisnis, dengan harapan dapat digunakan sebagai pengetahuan ataupun menyiapkan langkah-langkah awal bagaimana untuk menggali, menumbuhkan ataupun menjaring ide-ide atau gagasan bisnis dan sekaligus menuangkannya dalam sebuah rencana bisnis. Anda harus memiliki planning kedepannya terhadap hal-hal berikut ini terhadap bisnis Anda, yukkk simak penjelasan dari Saya:

1. WHAT

Apa model bisnis yang ingin Anda kerjakan? Sebelum Anda menjalankan atau mengembangkan sebuah bisnis tentunya Anda harus mengenal bisnis itu secara general supaya Anda bisa menjalankan dan mengembangkan bisnis tersebut dengan baik.

2. WHY

Pikirkan kembali apa alasan Anda dalam memilih bisnis tersebut untuk dijalankan. Apakah Anda memilih menjalankan sebuah bisnis karena sesuai dengan hobi, minat, kreatifitas yang sedang ditekuni, terinspirasi dari bisnis orang lain yang sukses, atau hanya ingin mengisi waktu luang saja?

3. WHOM

Menentukan dan memahami target market untuk bisnis yang akan dijalankan. Anda juga perlu mempelajari karakter orang-orang yang menjadi target market bisnis Anda agar dapat mempersiapkan cara pemasaran yang tepat.

4. WHERE

Menentukan lokasi bisnis yang tepat seringkali menjadi hal yang sulit bagi seorang pebisnis. Pastikan lokasi bisnis sesuai dengan target market bisnis Anda, misalnya daerah perkantoran, kampus, perumahan, dan lain-lain.

5. WHO

Tentukan orang-orang yang akan terlibat dalam menjalankan bisnis. Mulai dari karyawan, partner bisnis, dan orang lain yang dapat membantu dalam menjalankan bisnis tersebut. Tentukan tugas dari masing-masing orang yang akan terlibat dalam bisnis sesuai dengan kemampuan bidangnya masing-masing.

6. HOW

Pastikan bahwa Anda memiliki strategi dan rencana dalam menjalankan bisnis. Akan lebih jika Anda mengetahui modal yang dibutuhkan, kualitas dan kuantitas produk yang akan Anda jual.

Bagaimana jika tahapan memulai bisnis dikaitkan dengan ketentuan syariah?

Sebenarnya bisnis itu bukan hanya untuk rugi tetapi juga surga neraka. Masih banyak orang yang berpikir bisnis itu tentang mencari untung sebanyak-banyaknya. Pendapat itu tidak benar. Jika Anda ingin mesyariahkan bisnis setidaknya Anda harus tahu dulu 5 tahapan untuk menjadi pengusaha hijrah, apa saja 5 tahapan itu? Yuk simak 5 tahapan berikut:

1. Berilmu dulu

Islam selalu menganjurkan umatnya untuk berilmu terlebih dahulu termasuk bermuamalah. Jika tidak, bisa terjerumus memakan riba atau keharaman lainnya. Umar bin Khattab mengatakannya secara tepat:

"Janganlah seseorang berdagang di pasar kami sampai dia paham betul mengenai seluk beluk riba".

(Lihat Mughni Al-Muhtaj, 6:310)

2. Memiliki sikap qona'ah

Setan selalu menarik manusia agar mengulang masa lalu haramnya karena pernah hidup bergelimang harta, sehingga kalau qona'ahnya (sifat merasa cukup) tidak diperkuat dan gampang sekali tergoda. Kenapa harus qona'ah? Sikap qona'ah membuat Anda terus bersyukur atas apa yang telah didapat. Seolah-olah telah mendapat seluruh isi dunia dan tidak cemburu dengan

kemewahan hidup orang lain. Peralihannya memang tidak mudah, butuh waktu tahunan dan supaya berhasil praktekkanlah qonah'ah secara bertahap.

3. Berkah lebih baik dari gaji haram yang besar

Sesungguhnya Allah memberi ganti lebih baik begitu banyak kepada orang hijrah dan ini penting diimani mereka yang baru hijrah dan berbisnis. Tak hanya dijaga kesehatannya tapi juga keselamatan jiwanya, sehingga dalam setiap aktivitasnya jadi lebih tenang hatinya karena tahu dijalan benar. Tetap bersemangat walau masih hidup scara sederhana dan Allah akan membuat bisnisnya awet walau keuangannya berkali-kali di titik kritis.

"Sesungguhnya jika engkau meninggalkan sesuatu karena Allah, niscaya Allah akan memberikan ganti padamu dengan yang lebih baik"

(HR. Ahmad 5: 363)

Bukanlah jika Anda mendapatkan gaji yang halal walaupun sedikit akan lebih baik daripada sekedar gaji besar bukan? Sering-seringlah Anda mengingat tujuan akhir. Ada alam lain yang menunggu perbuatan semua pengusaha di dunia ini. Saat melakukan suatu bisnis, seharusnya otak akan berusaha berpikir apakah ini cara yang benar? Cara yang membawa ke surga? Atau sebaliknya, malah mengantarkannya ke neraka karena riba? Gharar?.

4. Miliki teman hijrah

Menghadiri majelis ilmu dan bergabung dengan komunitas anti riba akan memberikan manfaat luas bagi orang hijrah. Mereka akan saling mendoakan dalam kebaikan, mengajak beramal shaleh, mengingatkan ketika diri kurang istiqomah. Tak hanya itu, mereka pun mau memberikan apa yang mereka punya

untuk Anda. Semisal trik melunasi hutang ribawi, bantuan uang untuk yang kekurangan modal, dan berbagi ilmu pelatihan jutaan secara gratis.

5. Miliki sifat mandiri

Mandiri itu bebas dari ketergantungan. Ini kepribadian yang baik dalam islam karena berusaha memenuhi kebutuhan dari keringatnya sendiri.

"Tidaklah seseorang makan makanan yang lebih baik daripada makanan hasil dari pekerjaan tangannya sendiri. Dan (dahulu) Nabi Daud makan dari hasil pekerjaan tangannya sendiri."

(HR. Bukhari)

Inilah yang perlu kita lakukan ketika dirundung masalah.

- ✓ Bisnis tidak berkembang? Minta pencerahan kepada Allah.
- ✓ Terus dirundung musibah? Curhat ke Allah.
- ✓ Jualan tidak laku? Mohon kepada Allah datangkan pembeli.
- ✓ Selalu ditipu mitra? Minta Allah ganti lebih baik.
- ✓ Tidak ketemu solusi? Minta petunjuk ke Allah.

Setelah Anda mengetahui tahapan memulai bisnis secara syariah. Anda perlu mengetahui berbagai hal yang perlu dihindari agar tidak terjadi kegagalan saat memulai bisnis, karena seringkali banyak orang yang bermimpi bisa mandiri lewat usaha sendiri, tetapi kenyataannya? Tidak seperti yang diharapkan. Mewujudkan mimpi dalam suatu usaha tidak semudah membalikkan telapak tangan dan modal nekat saja. **Saya sangat menyarankan bahwa Anda harus membaca modul ini sampai selesai !!!**. Berikut Saya bagikan tips-tips yang perlu Anda hindari agar tidak terjadi kegagalan saat memulai bisnis:

HINDARI HAL BERIKUT!

1. Produk tidak diminati pelanggan

Jika ingin memulai usaha, alangkah baiknya Anda melakukan survey terlebih dahulu. Kira-kira apasiah produk yang banyak diminati pelanggan untuk saat ini dan juga kedepannya. Apakah Anda akan memulai bisnis yang bergerak dalam bidang IT, desain, kuliner, penjualan barang, jasa atau usaha lainnya? Pikirkan secara matang apa produk yang kira-kira diminati pelanggan pada bidang tersebut. Sebelum memulai bisnis, Anda juga perlu menyesuaikan dengan skill Anda. Pikirkan "kira-kira bisnis apa ya yang cocok dengan skill saya?".

Saran saya dalam melakukan survey Anda jangan melakukan disatu tempat saja namun beberapa tempat, agar Anda dapat mempunyai gambaran yang jelas dan nantinya dapat memberikan keputusan yang tepat.

2. Kurangnya persiapan bisnis

Nah ini persiapan usaha merupakan bagian yang sangat penting dan bagian awal untuk memulai bisnis. Tadi di atas Saya sudah jelaskan bahwa persiapan bisnis mencakup rencana yang harus disiapkan untuk memulai bisnis. Hal ini digunakan sebagai pengetahuan dalam menyiapkan langkah-langkah awal bagaimana untuk menggali, menumbuhkan ataupun menjaring ide-ide atau gagasan bisnis dan sekaligus menuangkannya dalam sebuah rencana bisnis. Maka dari itu sebelum memulai bisnis, persiapkan secara matang.

Intinya hati-hatilah dalam mengambil keputusan. Jangan pernah mengambil keputusan karena pengaruh orang lain. Persiapkan dulu secara matang lalu putuskanlah. Pilihlah yang bisa membuat Anda gembira

meskipun baru memikirkannya. Dengan begitu, Anda akan semakin semangat saat menjalani keputusan yang dibuat itu”.

3. Kehabisan modal bisnis

Jika Anda sampai kehabisan modal apa yang akan Anda lakukan? Pasti Anda ujung-ujungnya akan meminjam uang jika Anda ingin meneruskan bisnis tersebut. Agar Anda terhindar dari hal tersebut, Anda harus memanage uang dengan baik dan benar. Membuat anggaran adalah salah satu cara agar uang dapat digunakan dengan tepat. Sebenarnya mengelola keuangan ada banyak cara. Anda tentu harus memilih cara manakah yang paling sesuai untuk Anda.

Apabila Anda terpaksa harus meminjam uang untuk modal, maka pinjamlah modal secara syar'i. Hindari peminjaman modal pada kasus berikut:

**HINDARI PEMINAJAM MODAL
DARI KASUS BERIKUT!**

- a. Kasus modal dari pinjaman riba bank.
- b. Kasus modal dari utang riba kreditor perorangan.
- c. Kasus modal dari kerjasama bagi hasil.

Namun Anda tidak perlu khawatir karena masih ada lembaga khusus peminjaman uang yang tidak menerapkan riba, dengan begitu Anda tidak merasa terbebani terhadap bunganya dan terhindar dari dosa riba.

4. Tidak memiliki tim yang kuat

Jika tim kerja dalam perusahaan kurang maksimal dan tidak bisa bekerja sama, maka perkembangan bisnis akan terhambat dan mengalami banyak kendala. Oleh karena itu, menjaga kolaborasi tim dan membangun tim yang solid merupakan hal yang penting bagi sebuah perusahaan. Ada beberapa tips dari

saya yang perlu Anda ketahui dalam membangun tim yang kuat, yuk simak seperti apa?

a. Target yang jelas

Anda harus bisa menyampaikan gambaran target yang ingin dicapai tim. Harus memiliki tujuan dibentuknya tim dan apa harapan perusahaan kepada hasil kerja mereka.

b. Komitmen

Pastikan bahwa setiap individu dalam tim berkomitmen dengan pekerjaan mereka. Pimpinan harus menanamkan pikiran bahwa setiap individu dalam tim mempunyai peran penting, sehingga mereka bersemangat dan tertantang untuk menjalankan misi dan mencapai target yang telah ditentukan.

c. Kompetensi

Adanya sebuah tim diperlukan individu-individu yang memiliki skill yang berbeda namun saling melengkapi. Selain itu untuk membangun tim perlu adanya penempatan posisi pekerjaan sesuai dengan keahlian anggota tim.

d. Kontrol

Membangun tim harus ada kontrol antara pimpinan dan anggota tim tersebut. Pimpinan hendaknya memberi batasan yang jelas kepada anggota tim dalam melaksanakan pekerjaan dan begitu pula anggota tim dapat memberikan saran atau meminta kewenangan tertentu untuk menyelesaikan pekerjaan mereka.

e. Inovasi kreatif

Tim yang tangguh adalah yang bersedia membuka pintu bagi penemuan baru atau karya kreatif baik dari pimpinan ataupun anggota tim. Kemudian

merumuskan ide-ide baru tersebut agar dapat diaplikasikan dalam pencapaian target.

f. Kolaborasi

Ingin menghasilkan tim yang kuat harus ada kerjasama dari setiap individu di dalamnya. Tidak hanya saling melengkapi dalam pekerjaan namun juga saling mengerti dengan perbedaan yang ada. Kolaborasi diperlukan agar pekerjaan bisa dilakukan dengan seefektif dan menghindari adanya perselisihan antar anggota tim.

g. Koordinasi

Tim memerlukan koordinasi yang tepat, pimpinan yang mampu mengarahkan timnya serta tim yang bersedia untuk diatur oleh pimpinan. Koordinasi juga berkaitan dengan kontrol langsung dari perusahaan ataupun organisasi yang menaunginya.

h. Komunikasi

Membangun tim artinya membangun komunikasi dengan anggota tim. Adanya arahan, perintah, saran ataupun pendapat akan membuat tim menjadi dinamis dan mampu menginterpretasikan dengan benar gambaran target yang akan dicapai.

Jika perencanaan bisnis Anda sudah kredibel dan terukur, dan ide Anda mempunyai nilai komersial yang tinggi, itu berarti Anda telah siap mendirikan bisnis dengan benar. Tapi ingat ya tetap dirikan bisnis sesuai dengan tuntunan syariah. Anda ingin mengetahui lebih lengkap terkait tahapan memulai bisnis secara syariah, Anda bisa lanjut dengan mengikuti kelas kami www.hijrahacademy.com. Anda akan mendapatkan informasi yang lebih lengkap dengan cara penyampaian materi menggunakan video, ppt, dan modul. Jangan sampai ketinggalan dengan yang lainnya!



SUPER MURAH !
Belajar Bisnis Syariah–Profesional
Terlengkap Pertama di Indonesia
HANYA 100K/tahun

Benefits

- Tersedia 80+ kelas
- 300+ Materi (Modul & Video)
- Bebas Akses 24 jam

WWW.HIJRAHACADEMY.COM

**HANYA DENGAN 100.000 BISA DI
AKSES SELAMA SETAHUN! MURAH
SEKALI BUKAN, YUK BURUAN JOIN**

CARA MEMILIH BISNIS YANG TEPAT

Saat ini sudah banyak kalangan anak muda yang sukses dalam dunia bisnis. Banyak dari mereka yang lebih memilih berbisnis daripada menjadi karyawan. Apalagi kalangan anak muda zaman milenial sekarang cenderung lebih mudah bosan dalam bekerja. Selain bosan, alasan lain yang membuat mereka lebih memilih berbisnis adalah waktu yang tidak terikat, bisa dilakukan dimana saja, dan memberi penghasilan yang tidak terbatas.

Tidak bisa dipungkiri memang menjalankan bisnis tidaklah mudah, apalagi bagi pemula yang baru akan merintis bisnis. Banyak sekali tantangan yang harus dilewati agar bisa bertahan hingga sukses. Diperlukan beberapa keahlian dan langkah yang tepat untuk bisa sukses.

Untuk menentukan jenis bisnis apa yang cocok untuk Anda, mulai dengan apa yang Anda ketahui. Tidak menutup kemungkinan Anda menemukan ide bisnis yang besar di depan mata Anda. Lihat sekitar Anda, apakah Anda melihat kebutuhan yang belum terpenuhi atau cara yang lebih baik untuk melakukan sesuatu? Jika demikian,

Anda punya benih untuk usaha yang menguntungkan. Ada beberapa panduan yang membantu Anda memilih bisnis yang tepat, simak penjelasan berikut:

1. Lakukan apa yang anda cintai

Penting untuk memilih bisnis yang Anda nikmati untuk dijalankan. Banyak orang yang memulai bisnis dengan alasan yang salah yaitu menjadi kaya. Memang ada benarnya juga jika banyak jutawan negeri ini yang mendapatkan kekayaan dari usahanya sendiri, yang seharusnya bukan satu-satunya motivasi Anda memulai usaha. Jika Anda tidak menikmati apa yang Anda lakukan, Anda tidak akan sukses, setidaknya dari sudut pandang mental. Memang penghargaan secara finansial adalah hal yang luar biasa, tapi beban mental mengerjakan bisnis yang tidak bisa dinikmati adalah harga yang sangat tinggi yang harus dibayar. Jika Anda tidak menikmati apa yang Anda kerjakan, bisnis akan menjadi beban, bukan kenikmatan.

2. Jangan menemukan kembali roda, tapi buatlah menjadi lebih baik

Banyak pengusaha baru yang menganggap mereka harus hadir dengan ide bisnis baru agar sukses. Ini tidak sepenuhnya benar, kebanyakan bisnis tidak dilahirkan dari inovasi tetapi kebutuhan. Alih-alih mencoba menghadirkan ide yang bisa merubah dunia, perhatikan sekeliling Anda dan lihatlah dimana ada celah kebutuhan atau konsep bisnis untuk perbaikan.

3. Bulatkan niat

Ketika memulai berbisnis tanpa niat yang jelas atau hanya iseng saja, maka pencapailah hasil akhirnya tidak akan maksimal dan dapat dipastikan Anda akan lebih mudah menyerah di tengah jalan. Berbeda dengan yang dari awal sudah membulatkan niatnya untuk berbisnis dengan kuat, pasti hasilnya akan lebih maksimal dan tidak mudah menyerah. Dari sinilah diambil kesimpulan bahwa niat bisa menentukan kesuksesan dalam bebisnis.

4. Lihat peluang bisnis sekitar

Mulailah dengan mencari peluang bisnis yang ada di sekitar Anda. Tidak menutup kemungkinan banyak bisnis yang ada di sekitar Anda yang memiliki prospek lebih bagus kedepannya. Kelebihan lainnya adalah jarak dengan tempat tinggal yang dekat dan Anda lebih memahami tentang seluk beluk di sekitar yang mempengaruhi peluang bisnis di sekitar Anda.

5. Pilih lokasi strategis

Lokasi juga berpengaruh penting dalam berbisnis yang tidak boleh salah. Ada banyak pengusaha yang sudah keluar modal banyak tetapi bisnisnya tidak bisa berjalan sesuai dengan apa yang direncanakan, masalahnya hanya karena pemilihan lokasi yang kurang tepat.

6. Promosi secara tepat

Memulai bisnis tanpa melakukan promosi, tentunya bisnis tidak akan mudah berkembang dan tidak bisa dikenal banyak konsumen. Sekarang ini promosi menjadi hal yang wajib dilakukan, apalagi untuk bisnis yang baru dirintis karena selain produk lebih dikenal, manfaat lain dari promosi secara tepat adalah bisa meningkatkan penjualan, menarik minat konsumen, dan menunjukkan kualitas produk Anda. Anda bisa mulai melakukan promosi melalui media internet. Anda bisa promosi melewati sosial media, marketplace, dan juga jasa endorsment. Perlu diingat bahwa promosi tidak perlu berlebihan dan menimbulkan pembohongan publik, maka promosi perlu diatur sesuai dengan hukum syariah.

Mengetahui strategi promosi yang tidak syar'i sangatlah penting, mengapa? Tentu agar tidak jatuh pada jebakan dosa dan memicu malapetaka. Cara pemasaran yang tidak syar'i akan merdampak ke akad konsumen menjadi tidak syar'i pula. Jangan main-main ya dosanya berlipat ganda.

Apa saja teknik pemasaran yang tidak syar'i? Berbohong mengenai informasi, apa sajakah itu?

- a. Memberikan garansi palsu terhadap produk dan tidak ditepati.
- b. Menjual produk yang diketahuinya sudah bermasalah.
- c. Menjual barang yang belum miliknya.
- d. Menawarkan produk yang sudah dibeli pembeli lain.
- e. Menyogok petugas dalam agar membeli produknya.
- f. Memaksa pembeli untuk membeli barang.
- g. Berbohong mengaku penjual padahal perantara.
- h. Menjual barang ribawi emas dan perak secara kredit.
- i. Menjual barang dengan fasilitas kredit ribawi.

Walaupun 10 kasus di atas tidak mencakup semua kasus promosi, tapi setidaknya bisa memberikan gambaran mengenai prinsip utama bisnis secara syariah. Perlu diingat bahwa 10 kasus tersebut harus dihindari bahkan jangan sampai dilakukan.

7. Fokus pada ceruk

Banyak usaha yang gagal karena mencoba terlalu banyak hal. Kemampuan untuk menyediakan ribuan produk dalam satu atap sesuai untuk Wal-Mart, tapi tidak untuk kebanyakan bisnis baru. Cobalah untuk menentukan ceruk yang Anda sukai dan pikirkan untuk memulai bisnis dari sana.

8. Pertimbangkan opsi franchise

Banyak pengusaha baru yang mempertimbangkan untuk membeli franchise daripada memulai bisnis dari awal. Franchise merupakan langkah yang baik untuk memulai proses karena mereka yang bekerja keras untuk Anda. Franchise adalah tipe bisnis yang dimiliki dan dioperasikan oleh individu-individu yang berbeda tetapi memiliki brand yang sama, sehingga brand-nya

terlihat sangat besar dan tersebar dimana-mana. Mereka sudah memiliki modal usaha yang teruji, panduan baku untuk menjalankan bisnis, menghabiskan jutaan dollar untuk membangun brand tersebut. Jadi opsi franchise sebenarnya langkah yang tepat untuk memaksimalkan dalam memasarkan produk Anda. Namun juga perlu Anda ketahui bahwa membeli franchise membutuhkan dana yang besar dengan proses yang tidak sederhana. Jadi lebih baik Anda pertimbangan secara matang.

9. Ketahui apa yang membedakan Anda dengan pesaing

Jika bisnis sudah dipenuhi dengan banyak perusahaan lain yang melakukan hal yang sama seperti yang Anda inginkan, peluangnya adalah Anda akan gagal jika berhadapan dengan persaingan yang sudah ada. Agar berhasil dalam persaingan yang ketat, Anda harus melakukan sesuatu agar nampak menonjol. Misalnya anda bisa memaksimalkan copywriting produk Anda dengan menjelaskan bahwa produk Anda sangat meyakinkan, sehingga konsumen terpecaja dengan produk Anda. Jika Anda tidak bisa dengan cepat dan mudah pembedaan diri Anda dan pesaing yang besar, lebih baik Anda memilih bisnis lainnya.

10. Luangkan waktu Anda

Pertimbangkan untuk mengerjakannya paruh waktu ketika Anda masih bekerja dan mendapatkan pemasukan yang masih bisa diandalkan. Berbicara dengan teman dan rekan menggunakan produk atau jasa yang akan Anda berikan untuk melihat apakah mereka bisa menjadi pelanggan Anda.

Saya berharap sampai sini Anda dapat menerapkan beberapa cara yang tepat untuk memulai bisnis yang sudah Saya jelaskan di atas. Jika Anda menerapkan dan mengaplikasikan cara-cara tersebut insyaallah bisnis yang Anda jalankan berpotensi menguntungkan dan sesuai dengan ketentuan syariah.

MENENTUKAN BISNIS BERPOTENSI MENGUNTUNGKAN

Berbagai macam ide bisnis yang bisa Anda temukan dan jalankan, namun banyak orang ragu-ragu dan merasa kebingungan untuk menjalankan bisnis karena terkendala oleh modal. Hal ini memang sangat wajar, sebab setiap bidang dan pelaku bisnis mematok kisaran modal yang berbeda-beda untuk membangun bisnisnya. Ada bisnis yang membutuhkan modal kecil, ada juga bisnis yang membutuhkan modal besar. Semua itu kembali pada diri Anda yang menentukan jenis bisnis apa yang akan dibangun dan kisaran berapa modal yang dibutuhkan.

Pada situasi saat ini banyak bisnis yang mengalami penurunan omset bahkan gulung tikar karena adanya dampak Covid 19 dan banyak juga pegawai-pengawai yang terpaksa harus diberhentikan dari perusahaannya. Kita tidak dapat memprediksi kapan situasi ini akan berakhir, oleh sebab itu wajar saja apabila sebagian orang ingin membuka bisnis dengan modal sesuai *budget* yang dimiliki. Disini saya akan memberikan macam-macam ide usaha dengan modal skala kecil yang berpotensi menguntungkan, karena tujuan Saya ingin mempermudah Anda yang hanya memiliki modal terbatas dan masih bingung dengan bisnis apa yang tepat dijalankan. Memulai bisnis ternyata tidak harus bermodal jutaan rupiah, dengan modal kurang dari satu juta pun Anda dapat memulai bisnis. Bisnis seperti apakah itu?



Ingin mengetahui lebih lengkap lagi mengapa ide-ide usaha tersebut berpotensi menguntungkan? Simak penjelasan di bawah ini:

a. Menjadi reseller barang trending

Mengawali bisnis dengan menjadi agen atau reseller bukan suatu hal yang kuno. Banyak agen maupun reseller yang menghasilkan pendapatan cukup tinggi. Metode penjualan online reseller masih menjadi pilihan bisnis online terbaik dengan modal minim. Bisnis reseller juga mudah dilakukan pada platform media sosial dan juga e-commerce marketplace, dengan jangkauan pasar yang sangat luas. Berapa modal yang harus dikeluarkan untuk menjadi seorang reseller? Reseller merupakan pekerjaan yang mudah, dengan bermodal kuota internet saja yaitu kisaran 100 ribu perbulan, Anda sudah dapat melakukan bisnis. Begitu juga dengan agen, tugas agen dan reseller hanyalah menawarkan produk dari produsen, Mungkin hal lain yang perlu disiapkan adalah tempat untuk menampung barang-barang usaha.

b. Berjualan makanan lewat sosial media

Belakangan ini, ramai trend makanan siap saji yang dijual melalui media sosial. Tren ini terbukti mengantarkan penjualannya pada kesuksesan, bahkan

tak jarang para penjual makanan ini membuka outlet sendiri berkat bisnis makanan online miliknya. Nah, Anda juga bisa meniru hal serupa karena peluang menjual makanan online cukup besar, karena makanan kan memang kebutuhan pokok setiap hari. Saran Saya untuk memulai bisnis makanan, Anda perlu memantau trend makanan terkini misalnya, dimsum, dessert, ayam geprek, hingga minuman kopi maupun thai tea.

c. Les privat dan bimbingan belajar

Sudah saatnya menguji keahlian dan ilmu yang Anda dapat di bangku kuliah dengan membuka peluang bisnis yang satu ini. Anda dapat membuka bimbingan belajar secara mandiri di rumah ataupun bisa bersama dengan teman-teman Anda. Selain anda hanya perlu bermodalkan skill mengajar pelajaran mulai dari TK sampai perguruan tinggi, Anda perlu menyiapkan brosur untuk dibagikan melalui sosial media, atau mulut ke mulut. Menjadi pengajar les privat tak hanya menularkan ilmu pada orang lain, tapi juga cara Anda untuk menguasai materi.

d. Laundry Rumahan

Banyak orang yang jarang mencuci dan menyetrika bajunya sendiri, sehingga laundry menjadi pilihan yang sangat praktis. Melihat peluang tersebut, Anda juga bisa membuka bisnis laundry kecil-kecilan di rumah. Bisnis ini juga dapat dimulai dengan modal sekitar 1 jutaan, Anda bisa memulainya dengan membeku satu buah mesin cuci dan setrika. Terdapat beragam pilihan mesin cuci dengan harga di bawah 1 jutaan. Jika bisnis laundry ini berkembang, kamu bisa membeli mesin cuci dan peralatan tambahan.

e. Shoes and Care

Siapa sih yang tidak tahu bisnis viral *shoes and care*, beberapa waktu ini bisnis *shoes and care* memang sedang viral. Banyak faktor yang membuat

pemiliki sepatu mahal lebih senang melaundry sepatunya daripada mencuci sendiri karena memang hasilnya tidak diragukan lagi. Hasilnya bersih, kinclong dan sepatu Anda seperti baru lagi. Jasa ini biasanya ditawarkan mulai dari harga 60-200 ribu tergantung perawatan apa yang dipilih.

Berikut penjelasan terkait 5 ide bisnis berpotensi menguntungkan di bawah 1 juta. Jika Anda sudah punya modalnya, suka dan senang dengan salah satu ide bisnis tersebut, tunggu apa lagi? Mulai saja dari sekarang. Tetapi perlu diingat juga sebelum memulai, pikirkan terlebih dahulu secara matang dari kelima bisnis tersebut, bisnis apa yang ingin Anda jalankan. Oiya jangan lupa dengan menerapkan skema permodalan yang tepat dan syar'i yang sudah Saya jelaskan di awal tadi, membuat produk laku keras dengan teknik marketing halal terkini, strategi keuangan, operasional dan manajemen resiko yang efektif. Satu lagi jika ingin meminjam modal carilah lembaga pinjaman yang tidak menerapkan bunga. Inshaallah kelima ide bisnis tersebut memiliki prospek yang baik jika Anda dapat mengelola bisnis tersebut dengan benar, sesuai dengan syariah dan juga dapat meminimalisir kemungkinan kerugian, sehingga usaha yang Anda jalankan dapat memberikan keuntungan.

Jika Anda ingin mengetahui ide-ide bisnis yang lebih lengkap dari modal skala kecil hingga besar, Anda bisa lanjut dengan mengikuti kelas kami www.hijrahacademy.com. Anda akan mendapatkan informasi yang lebih lengkap dengan cara penyampaian materi menggunakan video, ppt, dan modul. Jangan sampai ketinggalan dengan yang lainnya!

CARA MENGATASI HAMBATAN DALAM BERBISNIS

Jika Anda sudah memulai bisnis jangan kaget apabila terjadi hambatan keuangan dalam perusahaan Anda. Anda pasti tahu bahwa hambatan keuangan dapat memicu perlambatan bagi perusahaan Anda ketika masalah ini tidak terselesaikan segera. Ketika mencari jalur untuk menembus batas hambatan pertumbuhan perusahaan Anda, pertimbangkan 4 cara di bawah ini:



Simak penjelasan lebih detail di bawah ini:

1. Evaluasi kebutuhan Anda

Melakukan evaluasi kebutuhan Anda adalah langkah penting untuk memperkuat area bisnis Anda yang membutuhkan peningkatan, investasi atau perhatian lebih. Ketidaktahuan tentang kebutuhan untuk sukses dapat mengakibatkan bisnis Anda stagnan dan tidak ada pertumbuhan dari waktu ke waktu.

2. Perencanaan tujuan bisnis

Setelah melakukan evaluasi atas kebutuhan Anda, di titik Anda telah memiliki informasi yang dibutuhkan untuk menyusun perencanaan bisnis Anda untuk mencapai tujuan bisnis ke depan. Apapun rencana bisnis Anda seperti memperoleh beberapa prospek client baru, target pendapatan memperhitungkan cara untuk membiayai seluruh rencana Anda.

3. Monitor perkembangan perusahaan

Setelah Anda menetapkan target bisnis, Anda perlu mengimplementasikan proses untuk monitor perkembangan perusahaan dalam perjalanan mencapai target tersebut. Apabila Anda tidak mempunyai cara untuk monitor perkembangan perusahaan Anda, maka Anda tidak akan dapat mengukur kesuksesan implementasi rencana perusahaan Anda.

4. Tinjau kembali tujuan atau kebutuhan bisnis Anda

Visi perusahaan anda untuk meraih tujuan bisnis seharusnya jangan menjadi sebuah visi yang kaku. Selang beberapa waktu, tujuan awal bisnis Anda mungkin sudah tidak lagi sesuai dengan persaingan pasar. Seiring perubahan terjadi, faktor eksternal dan internal yang baru dapat membuat perusahaan Anda harus berubah. Faktor-faktor ini meliputi harga material, peraturan baru dari pemerintah atau instansi terkait kompetisi yang semakin ketat dan lainnya.

Bagaimana jika bisnis sudah lama, tapi ngerasa bisnisnya gak kemana-mana dan hasilnya segitu-segitu aja? Maka lakukan ini:

1. Besarkan niatnya. Allah menilai niat dan hanya Allah yang bisa menolong Kita.

Niatkanlah sebagai bentuk ibadah kepada Allah untuk menafkahi keluarga dan memberikan manfaat kepada orang lain. Hal ini sangat penting, setiap bisnis yang dilakukan dengan niat hanya ingin memperoleh keuntungan

dan kekayaan semata tidak akan berkah. Anda mungkin bisa memperoleh harta yang diinginkannya, tetapi tidak dapat keberkahan dari Allah. Bisnis yang dilandasi dengan niat lurus dan murni karena Allah, maka insyaallah akan mendatangkan pertolongan Allah. Jika Allah telah memberikan pertolongannya, niscaya bisnis yang dijalankan dapat berhasil dengan baik, dan yang terpenting lagi memperoleh keberkahan darinya.

Selama ini, mungkin kalau ada yang bisnisnya biasa-biasa saja, itu karena niatnya biasa-biasa saja. Bukanlah hasil yang kita dapat tergantung niatnya? Niat dapat dunia saja, akan dapat dunia saja. Niat dapat akhirat, akan dapat akhirat. Maka dari itu jika bisnis ingin berubah, coba besarkan niatnya.

Niat bisnis pertama

- "Mereka yang bisnis untuk dirinya sendiri, berbeda dengan yang bisnis untuk keluarganya".

Niat bisnis kedua

- "Mereka yang bisnis untuk keluarganya sendiri, berbeda dengan yang bisnis untuk banyak orang".

Niat bisnis ketiga

- "Mereka yang bisnis untuk orang banyak, berbeda dengan yang bisnis untuk umat".

"Intinya jika Anda melakukan ketiga niat tersebut dengan sikap ikhlas dan rendah hati, maka pertolongan Allah semakin besar. Berbeda lagi jika Anda hanya melakukan 1 atau 2 diantara 3 niat tersebut, jangan berharap pertolongan Allah besar".

2. Temukan apa masalahnya. Apa yang salah dalam diri sendiri sehingga berdampak ke bisnis (Muhasabah).

Setelah niatnya lebih besar, maka lakukan evaluasi. Cari tahu apa penyebab kenapa bisnisnya gitu-gitu aja. Temukan apa pangkal masalahnya. Ambil waktu sendiri, tanpa gangguan siapapun. Lalu mulailah menganalisa. Bertanya ke diri sendiri, "Apa sih yang menyebabkan bisnis Saya gini-gini aja?" Pesan Saya, saat muhasabah jangan sekali-kali menyalahkan siapapun. Kalau mau menyalahkan, salahkan diri sendiri saja. Saya percaya bahwa apapun hal yang menimpa diri kita itu terjadi karena ulah kita sendiri.

Contohnya ketika kita memiliki banyak hal yang terjadi pada bisnis dan kita menyadari penjualan menurun. Jangan salahkan siapa-siapa dulu, fokus menemukan apa yang bermasalah dari diri sendiri, jangan takut ini bukanlah hal buruk dari yang buruk dan adalah wajar bagi setiap pemilik bisnis.

Apakah masalah muncul karena.....

- ✓ Tidak tau ilmunya

Yang jelas, bisnis bukan hanya modal uang. Modal yang paling utama adalah pengetahuan bagaimana bisnis berkembang dengan melakukan berbagai pembaharuan.

- ✓ Darimana menambah ilmu bisnis?

Banyak!! Bisa dari buku bisnis, ebook seputar bisnis, tips bisnis di artikel online, mengikuti kelas bisnis, menghadiri seminar bisnis atau dengan memiliki seorang mentor bisnis. Kuncinya Anda hanya perlu belajar dengan konsisten, jangan bermalas-malasan ingat akan persaingan bisnis yang semakin ketat.

- ✓ Kurang konsisten praktiknya

Membangun bisnis itu tidak mudah. Sekali membangun bisnis maka Anda sudah siap masuk ke dalam lembah penuh ketidakpastian. Sebab dalam bisnis akan ada banyak kemungkinan yang terjadi. Oleh karena itu, dalam

menjalani bisnis diperlukan sikap konsisten. Harus konsisten dalam menjalankan bisnis. Entah bagaimana kondisi bisnis saat ini Anda tetap harus bertahan. Apa namanya kalau bukan ketekunan dan konsistensi yang mengawal perjalanan Anda? Cobalah untuk fokus konsisten pada bisnis yang Anda jalani. Yang terpenting adalah tujuan bisnis Anda, jika tujuan bisnis Anda jelas, Anda akan memiliki ketetapan dan kemantapan yang jelas. Intinya Anda harus tekun dan berjuang keras untuk meraih apa yang kita inginkan.

✓ Masih suka menunda

Menunda-nunda menjadi salah satu kebiasaan buruk yang pernah dilakukan hampir setiap orang. Menunda pekerjaan terkesan seperti sudah menyelesaikan masalah. Namun akibat yang nanti akan disebabkan bukanlah hal yang terlalu mudah untuk diselesaikan. Temukanlah alasan mana yang paling Anda rasakan, lalu berusaha untuk Anda perbaiki.

✓ Akhlaknya dengan orang lain bermasalah

Al-Qur'an menetapkan bahwa akhlak itu tidak terlepas dari aqidah dan syariah, ketiganya merupakan satu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan. Jika Anda mengamalkan akhlak kepada hal-hal yang baik maka dampaknya pun akan baik untuk diri sendiri ataupun orang lain. Oleh karena itu persoalan akhlak harus menjadi sifat utama dalam setiap individu manusia untuk mendorong segala macam perbuatannya, sehingga harapannya untuk mencapai kebahagiaan dalam hidupnya akan tercapai.

✓ Ada dosa yang argonya terus berjalan

✓ Atau yang lainnya?

Cobalah untuk intropeksi sedalam-dalamnya evaluasi apa yang salah terhadap diri Anda dan musahabah dengan meminta petunjuk dari Allah.

3. Selesaikan masalahnya. Lakukan kebalikan dari penyebab masalah. Stop kebiasaan, jangan ulangi masalah yang sama.

Ketika Anda memulai bisnis kecil, Anda pasti akan mendapatkan masalah bisnis. Baik itu masalah besar dan kecil yang akan berdampak pada kelangsungan bisnis. Akan banyak hal tak terduga yang akan Anda alami saat membangun bisnis. Memiliki cara yang tepat dan keterampilan memecahkan masalah pada bisnis tentunya akan mempersiapkan Anda untuk bertindak cepat dan strategis untuk mengatasi risiko bisnis. Jangan pernah lengah, apakah Anda berurusan dengan masalah sehari-hari yang lebih kecil, atau Anda sedang mencoba memecahkan masalah bisnis yang dapat mempengaruhi kemampuan Anda untuk tetap bertahan.

Sudah tau masalahnya terus apa? Kalau masalahnya ada di kebiasaan, langsung stop kebiasaannya, jangan lakukan lagi. Kalau masalahnya merembet kemana-mana, coba diselesaikan satu persatu dan jangan diulangi lagi.

Sukses itu ada polanya, sama seperti gagal juga ada polanya dan pola sukses itu kebalikan dari pola gagal. Jadi kalau mau sukses, dapat hasil yang lebih baik, maka coba balik sikapnya.

Misal....

Masalahnya di pengetahuan, maka lakukan sebaliknya, yaitu belajar. Masalahnya adalah suka malas-malasan, maka lakukan sebaliknya, jadilah lebih rajin. Cara menyelesaikan masalah itu sebenarnya mudah, yaitu lakukan hal yang berlawanan dengan pemicu masalah.

Tidak hanya berlaku dibisnis saja, tapi di hidup juga. Masalah dalam hidup muncul, seringnya karena gak taat pada Allah. Makin jauh dan makin lupa ke Allah, makin bermasalah hidup. Makin dekat dan makin ingat ke Allah, maka setiap ujian solusinya terasa dekat. Jadi kalau punya masalah karena gak taat

pada Allah, maka solusinya adalah lakukan sebaliknya. Taatlah. Lakukan sebaliknya, hasilnya akan berbeda. Setelah tau apa masalahnya, selesaikanlah masalah-masalah itu.

4. Tentukan goal dan buat rencana. 1 goal saja dan rencananya wajib sedetail mungkin. Kalau gak tau harus apa, maka cari yang bisa ngajarin.

Sekarang sudah 2021, sudah saatnya Anda mulai merencanakan goals atau rencana bisnis yang jelas untuk 12 tahun ke depan. Anda mungkin berencana menggunakan goals tahun 2020 atau berkemungkinan untuk mengubahnya sedikit. Namun, akan lebih baik jika Anda memiliki goals lain mengingat banyaknya perubahan yang terjadi pada tahun 2020. Goal-setting adalah proses mengambil langkah aktif untuk mencapai hasil yang diinginkan. Goal-setting dapat membantu Anda memahami kinerja Anda saat ini dan kemudian menilai langkah apa yang perlu Anda ambil untuk mencapai tingkat kinerja yang Anda inginkan.

Pesan Saya saat menentukan tujuan di awal goalnya 1 aja dulu. Tentukan 1 goal yang menarik buat dicapai dan sudah ada bayangan untuk mencapainya. Banyak orang tidak mencapai apa-apa dalam hidupnya, karena terlalu banyak goalnya. Otak dan tubuh gak terbiasa dengan goal yang banyak, jadinya goal malah dilupakan. Terlalu banyak goal bikin gak fokus. Gak fokus ini adalah sumber masalah baru. Lebih baik punya 1 goal yang dihayati sepenuh jiwa dan berusaha mati-matian mencapainya, daripada punya banyak goal tapi gak ada yang tercapai satupun. Nanti dimasa depan, kalau sudah terbiasa dengan goal, punya goal lebih dari 1 oke. Tapi kalau belum terbiasa, 1 aja yaa. Gau usah serakah.

5. Jangan tunda eksekusi rencana. Eksekusi rencana sekonsisten mungkin. Menunda adalah musuh terbesar seorang pengusaha, lawanlah.

Pernah dengar kan ungkapan yang bilang kesempatan hanya datang sekali? Karena itu jangan sia-siakan kesempatan yang kamu miliki, termasuk dalam merintis bisnis. Ketika terbesit suatu ide bisnis di kepalamu, jangan menunda eksekusi rencana bisnis tersebut. Mungkin saja kan hal itu adalah kesempatan bagimu untuk sukses? Walaupun sederhana, bisa saja ide bisnismu sebenarnya memiliki potensi tinggi di pasar.

Daripada takut memikirkan kegagalan yang belum pasti, lebih baik petakan dulu perencanaan bisnismu dalam skala kecil-kecilan. Jadi, walaupun produk/jasa yang kamu tawarkan kurang diminati pasar, Anda nggak banyak merugi apalagi bangkrut besar. Di sisi lain, Anda jadi lebih bisa mengenal pasar dan mendapatkan pengalaman dalam membangun dan menjalankan usaha untuk bekal di kemudian hari.

6. Jangan hitung-hitungan. Berikan yang terbaik, lupakan yang sudah dilakukan, lanjutkan ke tugas berikutnya.
7. Perbaiki dan senangkanlah orang tua. Tidak ada orang sukses yang punya masalah dengan orang tuanya.

Ini wajib dilakukan, gak ada kompromi. Kalau memang belum bisa bahagikan orang tua dengan harta, maka bahagiakan mereka dengan sikap dan kata-kata. Di depan orang tua, berusaha menyenangkan mereka dengan sikap-sikap Anda. Di depan orang tua, pilihlah kosa kata yang menyenangkan untuk mereka. Orang sukses pasti tidak punya masalah dengan orang tuanya. Urusan dengan orang tua beres, insyaallah urusan lainnya beres. Tapi ketika urusan dengan orang tua berantakan, urusan lainnya berantakan.

KESIMPULAN

Agar bisnis berjalan lancar dan sukses maka matangkanlah rencana bisnis agar usaha terus berkembang, lakukanlah dengan sungguh-sungguh dan konsisten. Jalani bisnis Anda sesuai dengan syariah agar terhindar dari perbuatan zalim. Kuncinya adalah sabar, jangan pernah mudah menyerah, dan terus berusaha semaksimal mungkin untuk menjadi yang terbaik

TEMUKAN HIJRAH ACADEMY DI?



Visit Our Website

www.hijrahacademy.com



Follow Us on Instagram

@hijrahacademy

@yudha_adhyaksa



Join Us on Facebook Fanspage

Hijrahacademy

Yudha Adhyaksa



Subscribe Our Youtube Channel

Hijrah Academy

Yudha Adhyaksa



Follow Us on Telegram Channel

t.me/hijrahacademy



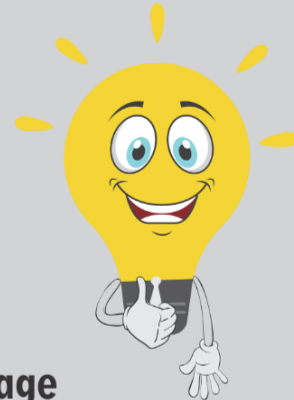
Contact Us

0856 0102 2588



E-mail

hijrahacademyindonesia@gmail.com



BUKU BERILMU SEBELUM BERBISNIS

Teruntuk Anda calon pengusaha, UMKM, korporasi dan pegawai yang ingin kepastian terkait

1. Mindset Pemula Bisnis Yang Benar

Mengungkap baik-buruk dunia bisnis, tips penting menjadi pengusaha hijrah

2. Kesalahan Syariah & Profesional dalam Bisnis

Tersedia ratusan contoh kesalahan, sangat mudah dipahami agar dapat menghindarinya

3. Cara Step By Step Mengubah Bisnis Menjadi Syari'i

Panduan lengkap mengkonversi bisnis konvensional menjadi syariah, serta strategi bisnis profesional

4. Strategi Permodalan Tepat dan Syari'i

Trik jitu memaksimalkan modal sendiri, dilengkapi kasus permodalan para pengusaha hijrah

5. Strategi Teknis Meningkatkan Kemampuan Bisnis

Tips profesional marketing online dan strategi manajemen keuangan efektif

6. Akad Yang Syari'i & Profesional Sesuai Kondisi Zaman

Mampu mengubah sendiri akad, tak perlu bayar konsultan mahal.
Cara sewa tempat usaha syari-profesional

7. Leadership by Millionaire Mindset

Scale up bisnis dengan mindset yang tepat

Price **180K** Free ongkir seluruh Indonesia



Beli Sekarang : 0856 0102 2588

BUKU KUNCI HIJRAH

Memuat kepastian sesuai dalil shahih, terkait :

1. Seluk Beluk Riba

Definisi riba, dalil diharamkannya, serta jenis dan contoh transaksi ribawi

2. Produk Bank yang Halal & Haram

Dampak produk bank pada bisnis dan kehidupan sehari-hari

3. Hukum Bekerja di Lembaga Keuangan Menurut Syariat

Pekerjaan di perusahaan haram akan mempengaruhi halal tidaknya penghasilan

4. Tips Hijrah yang Baik & Benar

Langkah mudah dalam berhijrah. Ini akan menghemat waktu trial and error

5. Memastikan Gambaran Dunia Hijrah Masa Depan

Pengalaman pribadi dan fakta orang hijrah secara umum. Memberi semacam 'kepastian' situasi masa depan

6. Kriteria Pekerjaan & Perusahaan Halal

Penting untuk memastikan pekerjaan halal setelah resign. Jangan sampai "keluar lubang buaya masuk mulut harimau"

7. Mindset Sukses Pengusaha Hijrah

Memahami trik, mindset, dan attitude menjadi pengusaha hijrah yang sukses. Juga kesalahan umum bisnis agar terhindar dari kebangkrutan.

Price **150K** Free ongkir seluruh Indonesia

Buku ini ditujukan untuk Anda yang ingin kepastian sesuai dalil shahih, terkait :

- 1. Seluk Beluk Riba
- 2. Produk Bank yang Halal & Haram
- 3. Hukum Bekerja di Lembaga Keuangan Menurut Syariat
- 4. Tips Hijrah yang Baik & Benar
- 5. Memastikan Gambaran Dunia Hijrah Masa Depan
- 6. Kriteria Pekerjaan & Perusahaan Halal
- 7. Mindset Sukses Pengusaha Hijrah

+ BONUS E-Book

SENILAI 2.500.000

KUNCI HIJRAH
YUDHA ADHYAKSA
MANTAN BANKIR ASIA
Inilah Bahasa dan Tips Sukses Hijrah dari Pekerjaan dan Transaksi Ribawi

MEMAKSIMALKAN Marketing Online

SYAR'IKAH AKAD dalam Biznismu?

9 Kesalahan syariah dalam Bisnis

TIPS MEMULAI BISNIS

Beli Sekarang : 0856 0102 2588

PENUTUP

Terimakasih bagi yang sudah membaca ebook yang Saya tulis. Ebook ini semata-mata bertujuan untuk membantu permasalahan yang terjadi bagi para pemulai bisnis serta pengusaha yang sedang menjalani bisnisnya, sehingga dapat mengajak pembaca berpikir, merenung, dan mendiskusikan lebih jauh substansi dalam ebook yang diulas.

Agar dapat memotivasi dan memberikan masukan kepada pemulai bisnis serta pengusaha yang sedang menjalani bisnisnya.

Semoga Bermanfaat

Salam

Fadhila Kurnia Estri