



LANGKAH LANGKAH MEMULAI BISNIS

Pertanyaan yang sering muncul ketika seseorang ingin membuka usaha yaitu modal apa saja yang harus disiapkan? Pertanyaan ini perlu dijawab, karena dari sini kita bisa tahu, apakah uang kita cukup atau tidak untuk memenuhi modal itu. Tetapi terkadang bukan karena tidak punya modal, tapi karena tidak tahu bagaimana cara menghitung modalnya.

Pada prinsipnya hanya ada 3 modal yang harus kita siapkan, yaitu diantaranya: modal investasi awal, modal kerja, dan modal operasional.

A. Modal Investasi Awal

Modal investasi awal adalah modal yang dibutuhkan untuk bisa membuka usaha untuk pertama kalinya. Contohnya apa? Misal, kita mau membuka warung makan ayam penyet. Maka sebagai investasi awal, modal yang kita butuhkan antara lain; membeli tempat, meja kursi, kompor, mesin kasir, dan lain sebagainya.

B. Modal Kerja

Modal kerja adalah modal yang dibutuhkan untuk memodali barang/bahan yang akan kita jual. Jadi seperti biaya untuk membeli ayam, bumbu, beras, sayur, dll.

C. Modal Operasional

Berbeda dengan modal investasi awal dan modal kerja, modal operasional adalah modal yang harus dikeluarkan setiap bulan untuk operasional usaha, terlepas dari barang dagangan laku atau tidak. Contohnya adalah listrik, air, sewa tempat, gaji karyawan, dll.

Menentukan Produk Berdasarkan Budget

Semua pebisnis pemula pasti merasakan kebingungan terkait kisaran modal yang perlu di siapkan untuk membangun usaha. Hal ini memang sangat wajar, sebab setiap bidang dan pelaku usaha mematok kisaran modal yang berbeda-beda. Misalnya, usaha laundry berbeda dengan usaha kedai kopi, usaha kedai kopi berbeda dengan usaha proper atau bahkan yang lainnya.

Untuk mempermudah Anda yang masih bingung dengan usaha apa yang tepat sesuai dengan budget yang Anda miliki,

iniilah beberapa langkah yang dapat dijadikan sebagai pedoman dalam memilih usaha berdasarkan jumlah budget.

1. Modal kurang dari 1 juta

Memulai bisnis atau usaha ternyata tidak harus bermodal jutaan rupiah, dengan modal kurang dari satu juta pun kita dapat memulai bisnis. Bisnis seperti apakah itu? Mengawali bisnis dengan menjadi agen atau reseller bukan suatu hal yang kuno. Banyak agen maupun reseller yang menghasilkan pendapatan cukup tinggi. Tentu saja hal itu disertai dengan usaha dan kerja keras. Berapa modal yang harus

dikeluarkan untuk menjadi seorang reseller? Reseller merupakan pekerjaan yang mudah, dengan bermodal kuota internet saja yaitu kisaran 100 ribu perbulan, kita 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. Bisa dirumah, kamar, gudang ataupun yang lainnya.

Modal 1 juta tidak hanya menjadi agen atau reseller saja. Anda dapat membuka usaha makanan ringan seperti camilan, keripik, kue, minuman dan apapun itu yang dapat di olah secara sederhana tanpa memerlukan alat penunjang lainnya. Cara pemasaran yang cocok untuk produk tersebut yaitu secara online. Tujuannya adalah agar tidak keluar modal banyak tentunya.

Ada lagi nih bisnis yang tak perlu modal, namun bisnis ini hanya bisa dilakukan oleh Anda yang memiliki keahlian. Yaitu menjadi programmer ataupun desainer. Tidak perlu bermodal banyak bukan? Anda hanya perlu mengerahkan ide, kreativitas, dan kecerdasan yang anda miliki. Berikut ini adalah daftar usaha dengan modal kurang dari 1 juta yang mungkin dapat menambah referensi Anda.

Tabel 1. Daftar usaha dengan modal kurang dari 1 Juta

No	Usaha
1	Agen
2	Reseller
3	Catering
4	Snack
5	Camilan/Keripik
6	Kue
7	Es krim
8	Minuman kemasan Cuci
9	Sepatu/Helm
10	Jual pulsa/paket data
11	Programmer
12	Desainer
13	Penulis
14	Service elektronik
15	Kerajinan tangan
16	Paket Seseheraan
17	Bucket pernikahan / wisuda
18	Jasa antar barang

2. Modal 1 sampai 10 juta

Modal 1 sampai 10 juta dapat digunakan untuk membuka usaha kaki lima seperti ; berjualan cilok, batagor, pempek, siomay, pisco, roti bakar, martabak, bubur, aneka minuman dan lainnya. Selain itu juga dapat membuka usaha konveksi, sablon, berjualan dirumah yang tak perlu menyewa tempat. Berikut ini adalah contoh perhitungan dengan bermodal < 10 juta.

Sebagai contoh, Anda menjual roti bakar:

- Harga gerobak
Rp. 5.000.000
- Bahan-bahan
Rp. 1.000.000
- Peralatan masak
Rp. 2.000.000
- Biaya operasional (kompor, listrik)
Rp. 1.000.000

Total Rp. 9.000.000

Atau Anda dapat membuat gerobak sendiri, lebih menghemat biaya.



Tabel 2. Daftar usaha dengan modal 1 juta sampai 10 juta

No Usaha
1 Pedagang Kaki Lima
2 Jual ATK
3 Sewa freezer
4 Sewa printer
5 Jual sembako
6 Perikanan (lele, ikan kakap, ikan mas, ikan nila)
7 Peternakan (ayam, bebek, kambing, sapi)
8 Souvenir
9 Sablon
10 Produksi pakaian
11 Warung kopi
12 Jual buku-buku
13 Jual pupuk
14 Warung makan sederhana
15 Barbershop
16 Bengkel

3. Modal 10 sampai 20 juta

Modal usaha 10 sampai 20 juta bisa dibilang banyak. Karena dengan modal tersebut Anda dapat membuka usaha rumah makan, kedai kopi, frozen food, fotokopi, dll.

Perhitungannya adalah sebagai berikut, misal usaha rumah makan nasi goreng ;

- Biaya Peralatan
 - Kompor gas
Rp. 500.000
 - Alat masak
Rp. 500.000
 - 25 set piring + gelas + sendok + garpu
Rp. 500.000
 - 5 set meja + kursi
Rp. 2.000.000
- Biaya bahan
 - Beras 100kg
Rp. 1.500.000
 - Telur 10kg
Rp. 200.000
 - Bumbu
Rp. 200.000
 - Sayur
Rp. 50.000
 - Air minum
Rp. 250.000
- Biaya operasional
 - Sewa tempat
Rp. 12.000.000
 - Listrik dan air
Rp. 500.000
 - Biaya lain-lain
Rp. 1.000.000

Total Rp. 19.200.000

Selain itu usaha lain seperti laundry, cuci motor/mobil dan sebagainya juga dapat dipilih jika modal kamu 10-20 juta. Atau, Anda juga dapat membuat aneka pakaian seperti gamis, kerudung, baju koko, sarung, dan lain sebagainya dengan brand kamu sendiri.



Tabel 3. Daftar usaha dengan modal 10 juta - 20 Juta

No Usaha

- 1 Rumah makan
- 2 Laundry
- 3 Kedai kopi
- 4 Konveksi
- 5 Warnet
- 6 Konter Hp
- 7 Frozen food
- 8 Alat-alat elektronik
- 9 Alat pertanian
- 10 Petshop
- 11 Percetakan
- 12 Fotocopy

4. Modal lebih dari 20 juta

Banyak usaha yang dapat dipilih jika memiliki modal lebih dari 20 juta seperti; bisnis properti, tour, travel, sewa kos/kontrakan/penginapan, taksi, WO/EO, dan masih banyak lagi. Untuk memilih usaha tersebut memang butuh

modal yang banyak, bahkan lebih dari 100 juta rupiah.



Tabel 4. Daftar usaha dengan modal lebih dari 20 juta

No Usaha

- 1 Properti
- 2 Tour & Travel
- 3 Penginapan
- 4 Sewa kost / kontrakan
- 5 Meubel
- 6 Jasa angkut
- 7 Taksi
- 8 WO/EO
- 9 Kontaktor
- 10 Mini market

Bisnis-bisnis tersebut dapat dipilih sebagai sumber pendapatan, asal dijalankan dengan baik dan benar serta sesuai syariah, agar bisa mendatangkan keuntungan berkali-kali lipat, insyaaAllah.

Kalau modalnya kecil, lantas bagaimana dengan profitnya?. Profit tidak tergantung dari modal, tapi juga tidak dari jenis bisnis. Tidak sedikit bisnis yang bermodal kecil tetapi untungnya besar, dan begitu pula sebaliknya.

Tak perlu minder dengan usaha kecil, sebuah bisnis itu dapat dikembangkan secara bertahap. Maka jika ingin membuat bisnis besar tidak perlu mengeluarkan modal yang besar diawal. Tetapi kembangkanlah secara bertahap.

Peluang berbisnis memang tersedia begitu banyak, namun perlu Anda perhatikan supaya bisnis yang Anda bangun tidak termasuk bisnis 'latah' yang beresiko tinggi. Kata latah disini memiliki makna bahwa bisnis tersebut telah menjamur dimana-mana karena trend yang sedang belangsung. Apabila trend menurun, maka konsumen pun akan menurun. Sebagai akibatnya, usaha tersebut akan berada dalam bahaya dan bisa saja bangkrut. Jika Anda yakin dengan usaha yang Anda bangun maka niatkan dengan sungguh-sungguh dan fokuslah.

Memilih Jasa Ataupun Produk Bisnis



Pemilihan produk memang tidak mudah dan memerlukan waktu yang cukup, karena betapa pentingnya faktor ini. Kita perlu melakukan riset mengenai penentuan produk sebelum mengambil

keputusan. Paling tidak luangkan waktu 1 hari untuk melakukan riset, dan pertimbangkan matang-matang keputusan tersebut. Dalam memilih produk lebih baik juga jangan lama-lama hingga sehari-hari bahkan berminggu-minggu. Karena hal tersebut akan mengakibatkan kita masuk ke dalam lubang kegalauan yang tidak ada ujungnya, dan alhasil tidak akan mulai-mulai.

Berikut ini adalah langkah-langkah dalam menentukan produk apa atau jasa apa yang akan kita jadikan usaha.

1. Membuat list produk/jasa berdasarkan apa yang kita senangi

Apa produk yang Anda sukai? Apa hobi Anda? Apa kegiatan yang dapat membuat Anda lupa waktu? Apa pekerjaan yang menurut Anda tidak ada capek-capeknya ketika melakukannya? Buatlah list hingga 10 atau 20. Memilih bisnis di bidang yang kita sukai, akan menjadi sumber energi tersendiri dan akan membuat kita lebih cepat action.

2. Memilih berdasarkan apa yang kita pakai

Pemilihan produk sebenarnya dapat juga dilakukan dengan mengamati kehidupan sehari-hari kita. Jangan terlalu dipikir rumit, sebenarnya produk tersebut sangat dekat dengan kita, yaitu yang tiap hari kita gunakan. Produk apa yang kita konsumsi setiap hari, hingga bertahun-tahun? Produk apa yang tidak bisa lepas dari kehidupan kita? Kegiatan apa yang terus-menerus kita lakukan sekian tahun lamanya?

Tidak perlu dipikirkan apakah kita tau cara membuat produk itu, apakah kita punya kemampuan di bidang tersebut, itu urusan belakangan.

3. Membuat list berdasarkan pengetahuan atau pengalaman unik
Tidak perlu heran, kebanyakan ide bisnis terlihat unik karena yang punya ide memiliki pengalaman khusus dan berbeda dari mayoritas orang.

Pengetahuan dan pengalaman ini bisa jadi karena latar belakang keluarga, tempat tinggal, pendidikan formal maupun non formal, kegiatan-kegiatan sosial ataupun yang lainnya. Wajar jika ada ide membuka usaha kue yang enak, karena ibu dan neneknya merupakan pecinta kue dan memiliki resep-resep lezat dalam membuat kue.

Bukankah setiap orang memiliki pengalaman dan pengetahuan yang berbeda-beda? Untuk itu coba tuliskan pengetahuan apa saja dan pengalaman apa saja yang Anda miliki sekarang.

4. Mempelajari produk yang jadi trend saat ini dan arah trend ke depannya

Sektor pasar bisa menjadi sumbu dalam menentukan jenis bisnis. Kita bisa melihat produk apa yang sedang trend di era sekarang ini. Jika perlu, amalah produk-produk yang sedang trend di luar negeri, karena pasar Indonesia cenderung sedikit ter nggal dalam mengadaptasi trend internasional. Tapi ingat, pilihlah produk yang sesuai

dengan negara kita, yang sekiranya dapat diterapkan di Indonesia. Karena kondisi setiap negara adalah berbeda-beda, jadi tidak semua negara bisa menerapkan apa-apa yang sedang trend di dunia internasional. Temukan produk-produk terlaris yang masuk pencarian dunia, temukan isu-isu yang menjadi dunia.

Setelah kita melakukan list ide-ide berdasarkan kategori masing-masing, yang perlu kita lakukan selanjutnya adalah menyaring list tersebut. Coretlah produk yang kurang meyakinkan dan sisakan 3 produk saja.

Bagaimana cara agar tidak salah coret?. Kita butuh kriteria untuk menilai, dan kita akan tentukan ya/tidak merujuk pada 8 kriteria di bawah ini

- **Keuntungan bersih diatas 20%**

Keuntungan disini tidak harus diatas 20%, namun jika keuntungan bersih yang diperoleh diatas 20% kan kita jadi enak, kalau butuh uang untuk ekspansi bisnis tidak perlu ngutang-ngutang lagi.

- **Market size ideal, minimal 10 juta orang**

Jika market size terlalu kecil, maka angka penjualan akan cepat mentok dan segitu-segitu saja. Bisnis yang enak dan aman biasanya punya potensi pasar lebih dari 10 juta orang. Untuk melakukan filtering atau penyaringan, kita perlu melakukan research menggunakan google atau search engine yang lainnya.

- **Persaingannya sehat, harga masih bagus**

Kita hidup di zaman ekonomi yang terbuka, siapa saja boleh membuka bisnis yang sama dengan kita, maka kompetisi yang seperti ini tidak dapat dihindari. Dari sekian banyak pesaing, pasti kan masih ada yang main harga tinggi. Dimana masih bisa mendapat keuntungan yang wajar, bukan bersaing murah-murahan yang penting barang laku. Hingga lupa kalau ada target profit yang harus kita capai.

- **Menguasai skill set produk/jasa**

Saat menjalani bisnis, kita harus paham bidang yang akan kita geluti. Paling tidak harus punya bekal pengetahuan yang cukup. Jangan blank sama sekali, kalau kita tidak paham, tidak punya skill tentang bidang tersebut, yang terjadi kita akan melakukan banyak kesalahan. Dan tentunya akan berdampak pada kerugian.

- **Mampu mendeliver dalam jumlah banyak**

Pernah tidak kita kepikiran jika tiba-tiba orderan banyak, dan di luar batas yang kita bayangkan? Hal-hal sepele ini juga harus kita pikirkan, kita harus menyiapkan solusinya, harus bisa menyediakan barang atau jasa tersebut dengan cara apapun. Agar kita dapat mempertahankan pasar.

- **Mampu menyediakan produk yang berkualitas**

Selain harus memenuhi kuantitas produk, kualitas juga harus bagus. Reputasi yang baik dibangun dari kualitas produk dan pelayanan.

- **Scalable**

Scalable maksudnya tidak butuh biaya operasional yang banyak ketika ingin menaikkan kapasitas. Dan juga tetap fleksibel ketika orderan turun, sehingga tidak sampai menganggur. Bisnis yang bisa disupport dengan mesin, teknologi digital dan sejenisnya, lebih scalable dibanding yang manual harus pakai tenaga manusia.

- **Modal kecil tapi bertahap**

Hindari bisnis yang butuh modal hingga ratusan juta atau bahkan miliaran, padahal belum terbukti berapa keuntungan yang akan didapat. Bisnis yang baik adalah bisnis yang modal awalnya kecil, masih bisa dikerjakan oleh sedikit orang, tempat, alat dan sebagainya, tanpa harus mengeluarkan modal yang besar. Selanjutnya jika sudah terbukti keuntungannya maka dapat ditingkatkan secara bertahap.

Yang selanjutnya yaitu validasi produk, sudah benar belum produk yang kita pilih?

1. Validasi market size

Bertujuan untuk memastikan seberapa besar market size produk kita.

2. Validasi kesiapan produk

Sebelum kita meluncurkan produk kita, coba dilihat diperiksa kembali. Akan sangat baik apabila kita memeriksa kembali dengan sangat detail, apakah produk kita layak dan mempunyai keunggulan dari pesaing.

3. Validasi kepada konsumen disekitar kita

Melakukan tes moni kepada orang-orang disekitar kita. Mintalah pendapat sejujurnya-jujurnya dari mereka baik positif maupun negatif. Dan sebaiknya lebih banyak tanggapan positifnya.

4. Jual secara offline dan online

Tawarkan produk secara offline dan carilah penolakan sebanyak mungkin. Mintalah alasan mereka menolak produk yang kita tawarkan. Jika terdapat penolakan 10:1 itu artinya produk kita perlu dimodifikasi. Selanjutnya setelah mantap jualan secara offline, saatnya masuk ke dunia online. Iklankan produk kita di marketplace, di sosmed seperti IG, WA, FB, dan lain sebagainya.

Tips Memulai Bisnis

Ketika Anda memiliki modal, maka sebelumnya pasti Anda memiliki rencana bagaimana Anda akan mengalokasikan modal tersebut. Sebelum itu ada baiknya Anda membaca beberapa tips untuk memulai bisnis.

1. Menggali ilmu sebanyak-banyaknya tentang bisnis

Memulai suatu bisnis memang diperlukan modal ataupun jaringan, yang tentunya sangat menguras energi bagi para pelaku bisnis. Dibutuhkan keberanian dan mental yang ekstra untuk menjalankan bisnis. Ada banyak pelaku bisnis yang memiliki modal banyak, mental yang cukup besar dan jaringan yang cukup kuat. Namun tiba-tiba saja bisnis yang dibangunnya tumbang hingga akhirnya bangkrut. Tetapi di lain sisi, ada pelaku bisnis yang memiliki modal dan jaringan yang terbatas namun bisnisnya bertahan lama. Sebenarnya apa yang sedang terjadi?

Kuncinya ada pada ilmu yang dimiliki seorang pelaku bisnis. Sudah seharusnya pebisnis memiliki ilmu sebanyak-banyaknya terkait bisnis yang akan dijalaninya. Ilmu yang wajib dimiliki antara lain: ilmu marketing, ilmu manajemen, selain itu juga diperlukan ilmu agar bisnis kita berkah, yaitu ilmu terkait harta halal dan haram serta ilmu tentang transaksi sesuai syariah islam. Untuk itu janganlah bosan-bosan untuk menuntut ilmu sebanyak-banyaknya.

2. Mencari ide dan merahasiakannya

Tipe pebisnis memang berbeda-beda, ada yang malu-malu membicarakan tentang ide bisnisnya, tetapi ada juga yang secara blak-blakan membicarakan idenya tersebut. Merahasiakan ide bisnis ini dilakukan untuk menghindari agar ide kita tidak ditiru oleh orang lain.

Jika berbicara mengenai ide, maka ide itu adalah sebuah rancangan yang tersusun rapi di dalam pikiran, dengan kata lain ide adalah sebuah gagasan yang belum terjadi. Terkadang terlintas dalam pikiran haruskah saya merahasiakan ide? Bagaimana nanti jika di curi oleh orang? Apa yang harus saya lakukan?

Jawaban yang paling tepat adalah, fokus terhadap ide bisnis Anda. Tetap pada jalan Anda dan jangan hiraukan apapun yang mengganggu bisnis Anda.

3. Membuat rencana tertulis

Rencana bisnis atau business plan adalah pernyataan yang tertulis mengenai tujuan-tujuan yang ingin di capai dalam sebuah bisnis dan cara mencapai tujuan tersebut. Kenyataannya banyak orang yang gagal dalam memulai bisnis, mereka beranggapan bahwa dalam memulai bisnis yang penting adalah jalankan saja.

Tetapi jalan tanpa rencana bukanlah tindakan yang tepat. Apakah dengan membuat rencana bisnis Anda yakin jika nantinya bisnis Anda akan sukses? Tentu tidak kan? Apalagi yang jalan tanpa ada rencana.



Rencana bisnis bisa mencakup semua hal, mulai dari visi misi didirikannya sebuah

bisnis, analisa pasar, analisa produk, sumber pendanaan, rencana marketing, rencana pengembangan usaha, dan lain sebagainya.

4. Segera kerjakan! Jangan menunda-nunda

Jika sudah membuat rencana dan Anda telah yakin dengan rencana tersebut, langkah selanjutnya adalah kerjakan. Tidak perlu mikir-mikir lagi, untuk apa masih menunda? yang ada, dengan menunda-nunda kita tidak akan mulai.

Kita sudah punya ide, sudah membuat business plan, selanjutnya adalah take action. Ide tanpa take action sama halnya dengan bermimpi saja, tapi tidak ada praktek, dan tujuan kita tidak tercapai.

5. Selesaikan yang sudah dimulai

Ketika Anda sudah memutuskan untuk memulai itu artinya Anda siap berperang. Jika bisnis anda sudah berjalan, tugas Anda adalah mengembangkannya. Rapihanlah seluruh konsep-konsep dari bisnis Anda tersebut, jangan bernaflu untuk mendirikan bisnis lain padahal disisi lain bisnis yang sudah Anda mulai kocar-kacir. Tidak ada bisnis yang langsung instan, semua diperlukan usaha, do'a dan ikhtiar. Kembangkan produk yang sudah Anda mulai dan bertahan, dari situ Anda akan merasakan bagaimana sebuah usaha tidak akan mengkhianati hasil.

6. Konsisten dan percaya diri dengan bisnis sendiri

Kepercayaan diri adalah modal penting dalam memulai bisnis. Seseorang sebenarnya memiliki potensi untuk bisa menjalankan bisnis, namun hal itu tergantung bagaimana cara ia memotivasi dirinya. Kepercayaan diri adalah sikap yakin akan kemampuan diri terhadap pencapaian atau harapannya. Percaya diri akan membuat Anda mau melakukan tindakan untuk memperoleh kesuksesan. Tanpa adanya percaya diri, seseorang cenderung takut untuk melangkah dan mudah menyerah. Sikap percaya diri ini tentunya diperlukan oleh pelaku bisnis untuk mewujudkan target kerja mereka. Percaya diri mampu memberikan daya tahan lebih dalam menghadapi ujian berbisnis. Percaya diri akan menumbuhkan sifat konsisten dengan bisnis yang kita miliki. Tidak mudah tergoda oleh nafsu-nafsu bisnis yang menggurikan padahal realitanya juga belum tentu.

“Mulai dulu, sempurnakan sambil jalan”

Cara Supaya Bisnis Tetap Bertahan

Ketika profit sudah diraih, bagi anggota tim merupakan pencapaian yang besar. Namun, bagi pemilik bisnis, hal ini adalah awal dari sebuah perjuangan. Yaitu awal dari sebuah usaha untuk mengantarkan ke lebih besar dan lebih besar lagi. Bagaimana cara mempertahankan bisnis agar tetap di level atas ?

1. Memastikan konsumen menerima barang dengan puas

Yang pertama adalah menjaga kualitas barang, yang kedua adalah seni kita berkomunikasi ketika mereka menerima barang. Tugas kita disini adalah mem-follow up pembeli tersebut, menanyakan apakah barangnya sudah sampai dengan selamat? Bagaimana feedbacknya?

Hal ini akan membuat pembeli merasa yakin bahwa kita adalah penjual yang bertanggung jawab. Dan ini juga dapat menjadi tabungan di penjualan berikutnya. Yang ketiga adalah meminta pembeli merekomendasikan produk kita kepada kenalnya. Kalau mereka senang dengan produk kita, mereka tidak akan keberatan merekomendasikan.

2. Membagi menjadi 2 bagian

Dua bagian tersebut adalah bagian mempertahankan dan bagian mempersiapkan. Bagian mempertahankan tujuannya adalah

untuk mempertahankan dan melakukan peningkatan secara bertahap. Dan bagian mempersiapkan tugasnya menyiapkan sumber-sumber pendapatan berikutnya. Bagian ini bisa jadi menggarap produk yang sama tapi untuk segmen pasar yang berbeda.

3. Jadilah yang paling diingat

Menjadi paling diingat berarti kita mendominasi pasar kita. Yang artinya kita menjadi market leader dari kompetitor-kompetitor lain. Dari 100%, usahakan kita mendominasi 50-60% atau bahkan diatas 70%.

4. Kemajuan sebuah bisnis itu karena orang-orang di dalamnya mentalnya maju

Tanyakan dengan baik impian dari setiap anggota tim. Pastikan impian-impian

mereka bisa tercapai di perusahaan kita. Walaupun ketika mereka gabung sama kita skillnya belum matang banget, tapi mereka adalah orang yang pada akhirnya selalu mampu untuk mengikuti perkembangan kita.

Dalam berbisnis tak selalu jalan yang dilalui akan mulus tanpa ada rintangan. Bisnis yang tangguh adalah bisnis yang telah diterjang badai namun berhasil bangkit kembali dan menjadi lebih kuat untuk generasi berikutnya. Jadi, mempertahankan bisnis merupakan tantangan tersendiri bagi para wirausaha. [Sumber : Robbani A, Wasiso A. 2019. *Scale Up : Kitab 1*. Yogyakarta: Santara Publishing](#)

**MANUSIA BERUSAHA
ALLAH YANG PUNYA KUASA**