



TANPA MODAL Bisa Mulai Usaha

Dari 9 Modal Utama Dalam Bisnis, Uang
Ternyata Menempati Urutan Ke-9!

Teni Sulistin
Mompreneur dan Mentor Bisnis

FREE!

TANPA MODAL, BISA MULAI USAHA!

Tidak juga memulai usaha? Alasannya, tidak punya uang untuk modal?

Salah satu pandangan kurang tepat pada sebagian orang yang ingin memulai usaha tapi tak juga berani melakukan apapun untuk mewujudkannya, adalah karena mereka yakin kalau memulai usaha itu harus punya uang dulu sebagai modal awal usaha.

Banyak orang yang menunda niatnya untuk membuka sebuah usaha, dengan beralasan belum mempunyai modal.

Hal ini dikarenakan, modal utama usaha yang dianggap paling penting itu adalah uang.

Fakta membuktikan, banyak pengusaha sukses justru pada awalnya tidak memiliki uang sama sekali.

Tahukah Anda, bahwa Rasulullah lebih memerintahkan kita menjadi pedagang (berbisnis) daripada pekerjaan yang lainnya?

Mari kita simak kisah seorang pemuda yang meminta-minta kepada Rasulullah, lalu Rasul menyuruhnya menjual pakaian hangat yang dimilikinya untuk dibelikan kampak.

Kata Rasulullah, “Saudara, terimalah uang ini. Lalu yang satu dirham kamu belikan makanan dan segera kamu berikan kepada keluargamu di rumah, sedangkan yang satu dirham lagi belikan sebuah kampak, dan bawalah ke sini segera.”

Lelaki itu segera menuruti perintah Rasulullah SAW, dan menyerahkan sebuah kampak yang belum ada tangkainya kepada beliau.

Kampak itu beliau terima lalu dibuatkan tangkai (gagang).

Setelah tangkai terpasang, kampak itu Rasul serahkan dan memerintahkan agar Sang Pemuda mencari kayu bakar lalu menjualnya di pasar. Pemuda itu dilarang datang lagi sebelum 15 hari.

Coba kita perhatikan, mengapa Rasulullah menyuruh pemuda itu untuk mencari kayu, lalu menjualnya? Bahkan memulai berjualan/berbisnis dengan modal yang sangat minim.

Bukankah secara logika akan lebih mudah bagi Rasulullah untuk merekomendasikan saja anak muda ini ke salah seorang sahabatnya yang kebanyakan pengusaha kaya itu untuk bekerja pada mereka?

Mengapa Rasulullah tidak memerintahkan agar pemuda itu menemui sahabat-sahabat Rasul untuk memberikan surat 'sakti' pada mereka? Dan pemuda itu pasti akan diterima sebagai karyawannya.

Ya, Rasulullah lebih suka menyuruh anak muda itu untuk jadi pedagang atau pebisnis dibanding merekomendasikannya untuk bekerja pada orang lain.

Mari kita renungkan: Rasulullah lebih memerintahkan pemuda itu untuk berdagang, bukan melamar pekerjaan.

Ya, berdagang atau berbisnis sangat direkomendasikan oleh Nabi daripada yang lain. Jadi, siapkah Anda untuk segera memulai usaha atau berdagang?

Di salah satu artikel guru saya Mas Ippho Santosa, beliau menulis: bahwa para tokoh pendiri NU dan Muhammadiyah yaitu KH. Hasyim Asy'ari dan KH. Ahmad Dahlan adalah juga pedagang. Jelas, beliau-beliau adalah entrepreneur. Kyai yang entrepreneur. Entrepreneur yang kyai. Komplit. Sudah sepantasnya kita mengikuti dan meneladani para tokoh panutan ini.

Ayo dagang, ayo bisnis! Dan gak usah malu! Bangga mestinya. Kenapa harus bangga?

Pertama, karena telah mengikuti sang teladan.

Kedua, karena telah membuka lapangan kerja, setidaknya buat dirinya sendiri.

Jadi, banggalah dengan profesi wirausaha Anda, meski sekarang belum besar dan hebat.

Berbisnis adalah salah satu cara berjihad/berjuang di jalan Allah dengan harta dan jiwa.

Bisnis yang dilandasi dengan niat yang lurus dan murni karena Allah, InsyaAllah akan mendatangkan pertolongan Allah.

Jika Allah telah memberikan pertolongan-Nya, niscaya bisnis yang dijalankan dapat berhasil dan sukses, dan yang terpenting lagi mendapatkan keberkahan dari-Nya.

Bisnis itu hanya wasilah, tujuannya harus tetap Lillah.

Jadi, niatkan kita berbisnis sebagai:

1. Jalan kita beribadah, hingga semakin mendekatkan diri pada Allah.
2. Menjalankan amanah dari orang yang sudah mempercayakan kepada kita,
3. Menjalankan tugas sebagai khalifah di muka bumi serta memberikan ketauladanan kepada tim dan keluarga.

4. Menjaga nama baik dan kemuliaan diri karena melalui rezeki yang diperoleh dari berbisnis, kita dapat memberi sedekah lebih banyak dan lebih baik,
5. Sebagai bentuk aktualisasi diri.
6. Dapat membantu sesama dengan membuka peluang rezeki bagi karyawan, mitra maupun rekanan.
7. Meningkatkan ibadah lainnya seperti berumroh, berhaji, bangun masjid, bangun rumah tahfiz/pesantren dan masih banyak lagi.

Siapkah Anda Untuk Memulai Bisnis?

Kebanyakan orang beranggapan bahwa uang adalah modal utama untuk menjalankan usaha, bahkan kelihatannya uang juga yang dianggap sebagai penghambat utama orang tidak berani memulai usaha.

Padahal kalau kita dikasih uang 1 milyar rupiah dan dipersilakan digunakan untuk berbisnis dan keperluan lainnya, maka sebagian besar dari kita akan langsung bingung, “Bisnis apa ya?”

Karena kelamaan *mikir* bisnis yang akan digeluti tidak ketemu-ketemu, akhirnya kita malah tergoda untuk membeli rumah, mobil atau barang-barang lainnya sampai uangnya habis sebelum bisnisnya jalan.

Sebagian pengusaha besar memulai bisnis dari kondisi yang sederhana, meski ada juga pengusaha yang memulai usahanya dengan modal uang yang besar.

Bisa saja semuanya sukses, akan tetapi setidaknya ada 9 modal utama didalam memulai bisnis itu, dimulai dari yang paling penting sampai kurang penting.

Dan ternyata uang merupakan modal utama usaha yang berada di urutan ke-9. Ya, betul urutan ke-9, bukan urutan pertama *lho....*



Lantas Apakah Modal Utama Usaha Itu?

Simak yuk, apa saja sih modal penting dalam memulai usaha itu?

1. Pengalaman

Benarkah pengalaman merupakan modal utama usaha?

Sejak usia 12 tahun Rasulullah SAW, sudah ikut pamannya berdagang, dengan lawatan bisnis sampai ke luar negeri, seperti Syam dan Siria.

Dengan modal pengalaman tersebut, akhirnya beliau paham berbagai hal tentang dunia perdagangan.

Hingga tak ayal, akhirnya beliau pun mampu menjadi pedagang yang sangat pandai dan sukses. Hingga beliau berani menikah di usia 25 tahun dengan mahar 100 ekor unta!

Terbukti bahwa pengalaman merupakan modal utama usaha. *Right?*

2. Pengetahuan

Pengetahuan adalah hal yang sangat penting. Dengan pengetahuan yang cukup terhadap suatu usaha tertentu, maka akan mampu mendirikan usaha tersebut, untuk kemudian mengembangkannya dengan pesat.

Pengetahuan yang cukup, akan membuat kita mampu membuat banyak keunggulan pada usaha dibandingkan usaha sejenis yang dimiliki orang lain.

Lebih dari itu, pengetahuan yang dimiliki, akan mampu mengatasi berbagai masalah dalam usaha.

Cara paling jitu menambah pengetahuan adalah dengan sebanyak ikut pelatihan, seminar dan workshop. Selalu *upgrade* ilmu lalu praktekkan.

Sip ya.



3. Skill/Keahlian

Ini membuktikan bahwa kedudukan pengalaman, dalam modal utama usaha itu sangat penting.

Setelah itu baru keahlian sebab untuk mendapatkan predikat ahli dalam bidang tertentu, maka seseorang harus memiliki dua modal utama tersebut. Ilmu yang didapat, lalu dipraktekkan maka yakin Anda akan semakin ahli di bidang usaha yang Anda jalani.

Contohnya Nabi, beliau belajar berdagang pada pamannya, lalu mempraktekkan langsung hingga beliau menjadi ahli dalam dunia perdagangan.

4. Keberanian

Keberanian merupakan modal utama usaha yang sangat penting. Banyak orang yang memiliki uang berlimpah sekalipun, mereka tidak bisa memiliki sebuah usaha, karena tidak memiliki keberanian. Definisi berani artinya berani dalam hal yang positif dan penuh perhitungan.

Seseorang yang baru mau membuka usaha, tanpa mengetahui pangsa pasarnya, kemudian berani meminjam uang dengan jumlah banyak ke bank adalah salah satu keberanian yang salah.

Keberanian yang dimaksud adalah berani membuka usaha secepat mungkin, tanpa menunda-nunda waktu.

Berani merintis usaha dari nol, berani menanggung resiko, berani untuk mencoba, memulai usaha dengan langkah nyata.

5. Gairah dan Semangat

Merupakan salah satu modal usaha penting yang wajib dimiliki.

Karena gairah dan semangat akan menjadi motivasi tinggi dalam berbisnis.

Adanya gairah dan semangat akan memupuk, mendorong, memacu bahkan menumbuhkan motivasi positif dalam diri seorang entrepreneur hingga akan lebih fokus dan mampu berpikir rasional dalam menjalankan bisnis.

Seseorang yang memiliki banyak uang sekalipun, takkan berhasil dalam berbisnis, jika ia tak memiliki gairah dan semangat.

Oleh karena itu, gairah dan semangat tidak boleh hilang dari diri Anda karena akan membuat pekerjaan banyak yang terbengkalai, tindakan dan karya berkurang bahkan hilang. Gairah juga berguna untuk menumbuhkan kemauan agar terus berkomitmen menjalankan bisnis.

6. Jaringan atau Networking

Jaringan itu sangat penting untuk mengembangkan bisnis, bahkan untuk memulai bisnis baru sekalipun. Tak sedikit orang-orang sukses, yang tak memiliki modal uang untuk usaha. Namun ia sukses mendapatkan banyak modal uang dari investasi jaringan yang dimilikinya.

Jaringan yang kita miliki, akan sangat membantu kita dalam berbagai hal. Seperti, modal, pangsa pasar, keterampilan, peluang dan kesempatan.

Oleh karena itu jika kita ingin sukses dalam berbisnis, maka perbanyaklah jaringan dari sekarang.

Silaturahmi diperluas lagi, apalagi dalam dunia serba online saat ini kita dapat mudah memperluas jaringan pertemanan hingga seluruh penjuru negeri bahkan sampai keluar negeri.



Network = Net Worth.
Sejak dulu sampai sekarang,
relasi sama pentingnya seperti aset.
Perluas!

7. Konsep Bisnis

Kesuksesan seorang pengusaha, tak terlepas dari konsep bisnis yang dijalankannya. Banyak para pengusaha pendatang baru, akhirnya mampu meraih kesuksesan seperti para seniornya, dikarenakan konsep bisnisnya.

Salah satu contoh konsep bisnis yang bagus adalah konsep bisnis kemitraan atau reseller yaitu dengan cara memperbanyak tim marketing/penjualan.

8. Kreativitas dan Inovasi

Kreativitas dan inovasi sangat penting untuk kita miliki. Banyak orang-orang sukses, yang mampu meraih kesuksesannya karena dua faktor ini.

Hal ini dikarenakan kreativitas dan inovasi, akan menjadikan produk yang Anda tawarkan memiliki keunggulan dan nilai lain, dibandingkan usaha sejenis lainnya.

Keunikan dan nilai lain inilah, yang akan menyebabkan banyak *customer* memutuskan datang ke tempat Anda, dibanding yang lainnya.

Kreativitas juga sangat dibutuhkan dalam *posting-posting* konten produk Anda di media sosial.

Postingan konten berita harus semenarik mungkin, dengan gambar atau video berkualitas bagus tentunya, jangan asal-asalan. *Sip ya.*

9. Uang

Meski tidak terlalu penting, uang harus kita pikirkan. Kendati demikian, bagi Anda yang tak memiliki uang sekalipun tetap bisa membuka usaha.

Hal ini dikarenakan modal uang, tidak harus bersumber dari diri Anda sendiri.

Bisa dari investor atau dari sumber lainnya.

Kalaupun uang modal harus Anda upayakan sendiri, saya punya tips jitunya... MAU TAU?

Coba deh bikin sebuah daftar catatan, pengeluaran bulanan apa saja yang bisa Anda potong 10%, 20%, bahkan 50% dari dana yang Anda alokasikan.

Hasil potongannya Anda investasikan pada sesuatu yang menghasilkan atau untuk modal memulai bisnis Anda.

Nah, sekarang coba mulai pikirkan yuk, kira-kira dana apa yang bisa Anda potong dari pengeluaran bulanan Anda?



Jadi, sekiranya Anda berniat untuk mengikuti jejak Nabi kita dengan berdagang, segera saja lakukan.

Semua hal yang ditulis diatas, Alhamdulillah itulah yang saya lakukan dalam memulai bisnis saya saat ini. Saya sudah melakukannya dan membuktikannya, bahwa memulai bisnis itu ternyata harus berani, jangan takut mulai lalu mundur karena *gak* punya modal (uang).

Ketika saya memulai menjalankan bisnis ini, dari 9 modal utama memulai bisnis yang dijelaskan diatas, uang menjadi modal terakhir yang saya siapkan.

Yup, modal usaha saya di bisnis ini sebagian saya kumpulkan dari pemotongan dana pengeluaran bulanan saya, sebagian lagi saya pinjam kepada kakak. Hehehe....Aman bukan?

Setelah setahun lebih saya menjalani bisnis ini, dari modal yang hanya tiga juta rupiah diawalnya, kini modal atau omset yang saya kelola semakin berkembang rata-rata mencapai setengah milyar rupiah dalam sebulan.

Pertumbuhan bisnis ini sangat pesat, hingga saat ini saya memiliki ratusan mitra yang tersebar di berbagai wilayah dalam dan luar negeri.

Dan saya mengalami pencapaian income yang luar biasa, yaitu meningkat 10 kali lipat dari income saya di bisnis sebelumnya.

Bisnis ini *keren banget* karena saya bermitra langsung dengan seorang Penulis Mega Best Seller, Motivator 5 Benua dan juga sekaligus Mentor Bisnis kelas Internasional.

Ya, beliau adalah Mas Ippho Santosa sebagai Founder di bisnis saya ini. Saya bergabung di bisnis ini dalam tim komunitas *Pengusaha Kaya*.

Sebagai seorang pemula di bisnis ini, banyak sekali ilmu yang saya dan tim dapatkan, baik dari Mas Ippho Santosa maupun dari mentor saya ibu Ayu Aida sebagai Founder komunitas *Pengusaha Kaya*.

Bukan hanya ilmu bisnis, kamipun belajar banyak ilmu agama, ilmu parenting, dan ilmu lainnya yang sangat positif.

Jadi saran saya, jika Anda mau memulai usaha, segeralah cari usaha atau bisnis yang tepat.

Sebisa mungkin Anda memulai berbisnis itu dari menjualkan. Bukan bisnis yang memproduksi sendiri.

Ya, hal ini untuk me-minimalisir risiko kegagalan. Kebayang kalo Anda pemula, kemudian produksi sendiri, modalnya darimana?

Kita tahu produksi itu perlu modal lumayan besar, belum lagi proses *trial and error* baik dalam produksi atau menjualkan. Tentu kalau pemula tingkat kegagalannya jauh lebih besar. Karena minim modal dan minim pengalaman.

Beda halnya jika Anda menjualkan. Anda tidak perlu produksi, tidak perlu urus izin sana-sini, sehingga waktu Anda fokus hanya pada menjualkan. Karena ujung tombaknya bisnis ya jualan.

Sudah tepat jika Anda memulai bisnis dengan menjualkan. Sip?

So, jangan terlalu lama berpikir untuk memulai bisnis. Apalagi jika ada bisnis yang menjual produk sarat manfaat, modalnya kecil, marginnya besar, resikonya minim, repeat ordernya tinggi,

bahkan ada mentor berkualitas Internasional yang fokus membina mitra-mitranya sampai sukses, maka langsung saja hajar!



Sekarang giliran Anda, kapan mau mulai bisnisnya? Boleh bisnis yang lain, atau Anda mau bergabung dengan saya dan teman-teman di tim Pengusaha Kaya?

Silakan segera menghubungi nomor kontak yang tercantum di *cover e-book* ini.

Sekian dari saya, semoga bermanfaat.

Teni Sulistin

Mom Preneur Dan Mentor Bisnis