



PART 3 KEWIRAUSAHAAN

Dr. Dra. Yasnimar Ilyas, M.Si

CARA MENJADI WIRAUSAHA SUKSES



1. Yakinkan dirimu

Mulailah untuk lebih memantapkan hati sebelum memutuskan pilihanmu. Apabila masih setengah hati saat mulai membangun usaha, Anda akan lebih mudah dijatuhkan oleh keadaan. Alih-alih sukses, usaha yang Anda bangun justru berhenti di tengah jalan.

2. Persiapkan model bisnis yang akan dijalankan

Jika hati sudah mantap, cobalah untuk mulai memikirkan model bisnis apa yang akan Anda jalankan nanti. Anda bisa mulai mencari tahu informasi tren bisnis yang sedang berkembang.

3. Berpikir “Out of The Box”

Tidak ada pebisnis yang sukses tanpa berpikir kreatif. Bisnis transportasi *online* misalnya, ia melihat peluang bagaimana bisnis ini nantinya menjadi solusi masyarakat urban. Nah, jadi biasakan untuk mengasah kemampuan berpikir menjadi lebih kreatif ya.

4. "Visi dan Misi"

Hal terpenting saat akan memulai usaha adalah membuat rencana bisnis yang memiliki fleksibilitas dan inovasi bisnis di dalamnya, jangan lupa sertakan "Visi dan Misi" yang jelas usaha yang tengah Anda rintis.

5. Organisir diri

Mulailah dengan membiasakan diri lebih terorganisir. Hal ini sangat penting sebagai modal diri dalam mengatur usaha Anda. Sederhananya, jika Anda tak bisa mengorganisir diri, bagaimana Anda akan mengorganisir semua elemen bisnis Anda?

6. Rajin membuat catatan

Catat semua hal penting yang Anda dapat. Mulai dari nasihat orang lain, hingga tantangan-tantangan yang Anda hadapi saat mengelola usaha Anda. Dengan harapan, bila waktunya tiba, Anda tak hanya mewariskan sebuah perusahaan melainkan juga pengalaman Anda.

7. Fokus pada satu bisnis dulu

- Jangan terburu-buru menggandakan keuntungan dengan memulai bisnis ke dua. Pastikan bisnis yang Anda kelola saat ini sudah benar-benar stabil, baik dari segi modal, SDM, maupun kebutuhan-kebutuhan lainnya

8. Siap menghadapi kemungkinan terburuk

- Nyali memang diperlukan untuk benar-benar terjun menjadi pebisnis. Namun, itu saja tidak cukup, analisa dan siapkan diri Anda pada kemungkinan terburuk yang bisa saja terjadi.

9. Terbuka terhadap setiap evaluasi

- Salah satu rahasia kesuksesan adalah “proses belajar”. Jadilah orang yang selalu terbuka terhadap kritik dan nasihat dari orang lain. Cobalah untuk melakukan evaluasi terhadap kekurangan diri pada saat berbisnis.

10. Terus belajar dan jangan cepat puas

Setiap perjalanan bisnis pasti ada "naik dan turun". Saat bisnis yang Anda kelola sedang di atas angin, jangan cepat puas. Gunakan momentum ini untuk semakin mengakselerasi bisnis. Begitupun pada saat bisnis Anda sedang lesu, jangan lantas putus asa. Buka hati dan jangan malu untuk bertanya kepada pengusaha senior.

11. Jalankan bisnis yang Anda sukai

Menjalani sesuatu sesuai dengan passion akan membuat seseorang lebih rileks, bahkan saat sedang diterjang situasi sulit sekalipun. Hal ini juga berlaku di dalam dunia bisnis. Dengan begitu, Anda dijamin tak akan kesulitan dalam mempertahankan komitmen.

12. Jalankan bisnis yang Anda kuasai

Bicara bisnis tentu bicara keuntungan. Ada kalanya hal yang Anda sukai kurang menguntungkan, baiknya Anda kesampingkan dulu hal yang Anda sukai dan fokus kepada yang Anda kuasai. Pahami potensi Anda, lalu terapkan ke dalam fokus bisnis Anda.

13. Siapkan modal usaha

- Sekarang kita bahas faktor eksternal dalam memulai usaha. Pertama-tama soal modal. Pastikan apakah modal dalam bisnis Anda berasal dari dana pribadi atau dari hasil patungan. Bila dari hasil patungan, pastikan semuanya diatur secara jelas, hitam di atas putih. Agar nantinya tak ada yang merasa dirugikan saat bagi hasil.

14. Lihat peluang bisnis

- Sedikit bocoran, sejak beberapa tahun terakhir ini, Pemerintah Indonesia sedang menaruh perhatian besar di sektor perdagangan digital. Nah hal ini adalah contoh peluang bisnis yang dapat Anda manfaatkan. Anda bisa mulai berdagang secara online, atau bahkan mendirikan perusahaan startup berbasis digital.

15. Tentukan target pasar

- Seorang calon pengusaha yang sukses haruslah pandai menganalisa target pasar. Meski ia memiliki produk dengan kualitas terbaik, namun, jika ia tidak memiliki pasar yang tepat, maka penjualan produk yang dilakukan akan mengalami kesulitan.