

Published based on [Memulai Bisnis Kecil](#)

Memulai Bisnis Kecil

Memulai bisnis? Ya, banyak ide bisnis yang bisa anda coba. [Ngeblog \(blogging\)](#) misalnya dapat dianggap sebagai bisnis kecil (dengan pendapatan besar). Dengan internet, seseorang dapat mencoba peruntungannya seperti yang terjadi pada eBay, MySpace, dan tentu saja Amazon. Ah, itu terlalu jauh! Anda mungkin bisa membuka restoran sederhana dengan *milkshake special* sebagai *killer menu*-nya. Atau mungkin bisa membuka jasa perbaikan gitar di garasi.

Nah, anda mau mencoba jadi **bos untuk diri sendiri**? Berikut ini beberapa langkah yang harus dipersiapkan untuk **mengawali bisnis "kecil"** anda.

1. Do your homework

Anda tidak usah terburu-buru, takut ada yang mencuri ide anda. Langkah tergesa-gesa akan membuat anda beresiko tinggi untuk "terpeleset". Coba tanya-tanya dan amati dulu. Bergabung dalam milis atau forum yang sesuai di mana ada banyak "ahli" yang akan memberi saran gratis. Buat draf **business plan** untuk memberi gambaran jelas tentang produk/jasa apa yang hendak ditawarkan.

2. Surat-surat

Anda harus mempersiapkan berbagai surat-surat yang diperlukan. Antara lain mendapat **izin** tetangga dan yang terpenting izin usaha dari pemerintah setempat. Anda juga harus sudah menentukan nama untuk bisnis baru anda.

3. Persiapkan keuangan anda

Modal terbaik adalah dengan menggunakan uang yang anda miliki, bukan uang yang akan anda miliki. Bunga pinjaman bisa mencekik selama bisnis belum menghasilkan. Namun untuk yang tidak mempunyai dana sendiri, maka pilihan kredit bisa dipertimbangkan dengan hati-hati.

Biasanya bank dan lembaga pemerintahan dapat memberi pinjaman dengan persyaratan yang masuk akal. Hindari mencari pinjaman dari rentenir dan sebaiknya jangan gunakan kartu kredit untuk membiayai pengeluaran usaha. Jaga agar bisnis anda yang masih bayi ini tetap **sedehana mulai dari tahap awal** sehingga tidak memakan biaya-biaya *startup* yang tidak perlu.

4. Pilih tempat

Lokasi usaha tentu saja berpengaruh, namun tergantung juga pada jenis dan rencana usahanya. Kalau bisa dimulai dari garasi atau *small home offices*, maka anda tidak usah memikirkan biaya sewa tempat. Bisnis seperti cafe, restoran, dan sejenisnya perlu memiliki lokasi dengan lalu lintas orang yang cukup tinggi. Pertimbangkan juga kenyamanan pengunjung seperti ruang parkir dan keamanan.

5. Kelola aliran uang (cash flow)

Satu hal yang sering menjadi pembunuh untuk bisnis yang baru beranjak adalah pengeluaran yang terlalu tinggi. **Periksa prioritas**-prioritas anda. Tentu harus ada pengeluaran untuk alat kantor dan sebangsanya, tapi tetap harus dipertimbangkan peralatan mana yang akan menguntungkan untuk proses *startup* bisnis anda. Ingat, kata kuncinya di sini adalah startup.

Anda bisa mempertimbangkan barang bekas. Cari informasi tentang lelang barang bekas kantor. Anda bisa juga meminta atau melakukan barter bila memungkinkan.

6. Pasar

Anda tidak ingin berhadapan *head-to-head* dengan pelaku lainnya dalam segmen usaha yang dimasuki, apalagi yang memiliki modal atau kekuatan besar. Lebih baik anda masuk ke **celah/niche** yang lebih dalam sehingga bisnis anda memiliki keunggulan tersendiri. Bangun dan pelihara *client base* (basis pelanggan)

untuk menghasilkan penjualan yang tetap. Pelajari **trend** pasar dan trend pelaku usaha lainnya dalam bidang yang sama. Anda bisa mempelajari *best practices* dari pelaku lainnya, walaupun mereka tidak memberikan resepnya secara terbuka.

7. Sabar

Bersabarlah. Tidak semua bisnis memberikan *return* dengan cepat. Teruslah bereksperimen dengan cara-cara yang berbeda sampai anda menemukan yang terbaik. Menjaga agar bisnis tetap berjalan adalah tentang semata mendapat resep yang tepat. Kalau anda persisten, kemungkinan besar anda akan mendapatkannya. Nah, sambil bersabar membuat dan menemukan resep ini, **bangun hubungan baik** dan cari cara untuk meningkatkan **kepuasan pelanggan** anda.

8. Senyum

Bukan senyum palsu, tapi senyum yang tulus. Pepatah Tiongkok mengatakan bahwa kalau anda tidak bisa tersenyum, maka sebaiknya anda tidak buka usaha. **Nikmati** saja awal perjalanan anda. Ingat, kalau anda memang tidak berminat dalam bisnis yang anda masuki, maka bisnis tersebut ditakdirkan untuk gagal. Berpikir positif dalam setiap langkah akan tercermin pada usaha yang anda jalankan. Kalau anda *enjoy*, maka anda akan memiliki energi ekstra dan tidak akan terbebani oleh masalah-masalah rutin yang dihadapi.

You can also find this article published on [Memulai Bisnis Kecil](#), and on the tag pages [Entrepreneurship](#).