

Kesuksesan dalam menjalankan bisnis pasti menjadi dambaan banyak orang. Namun, untuk meraih kesuksesan itu bukanlah hal yang mudah. Ada banyak hambatan yang menghadang para pebisnis untuk mencapai kesuksesan besar. Kamu akan selalu dihadapkan dengan persaingan, dan untuk dapat bertahan dan makin berkembang, strategi bisnis menjadi hal yang sangat kamu perlukan.

Strategi yang tepat menjadi kunci untuk meraih kesuksesan bisnis. Strategi bisnis membantu kamu mengidentifikasi langkah-langkah apa yang akan kamu ambil untuk mencapai tujuan bisnis. Pembuatan strategi tidak bisa hanya berdasarkan pada insting, perkiraan atau asumsi saja, tapi juga diperlukan data yang akurat sebagai dasarnya. Pembuatan strategi secara spesifik dan berdasarkan data juga memudahkan kamu dalam melakukan evaluasi performa strategi sekaligus dapat membantu mencari solusi dari berbagai kendala yang ada. Melalui pemantauan dan juga evaluasi, kamu dapat lebih cepat mengidentifikasi adanya ancaman bisnis yang harus segera dilakukan tindakan pencegahannya. Selain itu, kamu juga dapat dengan mudah mengidentifikasi peluang bisnis yang harus segera dimanfaatkan.

Seringkali pemula memiliki banyak rencana tetapi tidak ada satu pun yang direalisasikan, tidak mempunyai langkah apa pun untuk memulai. Sebagai seorang pebisnis, jangan pernah takut rugi, seperti halnya ketika sedang berlatih ilmu bela diri. Jika Anda ingin naik satu tingkat, maka jangan pernah takut kena pukulan. Jika takut dipukul maka sebaiknya Anda tidak perlu latihan bela diri. Begitu pula dengan dunia bisnis. Jika Anda takut merugi maka jangan pernah menyentuh bisnis sama sekali. Untuk itu, beranilah dalam mengambil keputusan dan mulai berbisnis dari sekarang.

Saat melihat orang-orang sukses di luar sana, rasanya ingin sekali bisa seperti mereka, Namun, apakah bisa? Latar belakang kehidupan seseorang berbeda-beda. Bagaimana jika ingin berbisnis tetapi masih mahasiswa bahkan SMA, tidak memiliki keluarga pebisnis, pendidikan orang tua pun kurang. Apakah bisa memulai bisnis tanpa pengalaman apa pun?

Tentu saja bisa, asalkan mau mencoba, karena bisnis sebenarnya bisa dipelajari.

Sepuluh orang terkaya di dunia merupakan seorang pengusaha yang andal. Hal itu menunjukkan bahwa menjadi pebisnis sangatlah menjanjikan. Meski begitu, jadi pengusaha bukannya tanpa tantangan.

▲ Menemukan peluang bisnis membutuhkan waktu dan energi untuk melakukan riset dan analisis pasar yang mendalam. Hal ini dapat dilakukan dengan berbagai cara, seperti melakukan survei pasar, wawancara dengan ahli, atau menggunakan data yang tersedia di internet. Setelah menemukan peluang, langkah berikutnya adalah melakukan analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) untuk menilai potensi dan risiko dari peluang tersebut. Terakhir, buatlah rencana bisnis yang detail dan realistis, serta siapkan modal yang cukup untuk memulai usaha.

We and our 10 IAB TCF partners store and access information on your device for the following purposes: store and/or access information on a device, advertising and content measurement, audience research, and services development, personalised advertising, and personalised content. Personal data may be processed to do the following: use precise geolocation data and actively scan device characteristics for identification. Our third party IAB TCF partners may store and access information on your device such as IP address and device characteristics. Our IAB TCF Partners may process this personal data on the basis of legitimate interest, or with your consent. You may change or withdraw your preferences at any time by clicking on the cookie icon or link; however, as a consequence, you may not see relevant ads or personalized content. Our website may use these cookies to:

- Measure the audience of the advertising on our website, without profiling
- Display personalized ads based on your navigation and your profile
- Personalize our editorial content based on your navigation
- Allow you to share content on social networks or platforms present on our website
- Send you advertising based on your location

[Privacy Policy](#)

[Third Parties](#)

Customize Your Choices

Accept All

Continue Without Accepting

Untuk itu diperlukan kecepatan sekaligus ketepatan dalam membaca dan memilih peluang usaha yang ada di depan mata karena kesempatan yang sama belum tentu datang dua kali.

Untuk itu, cobalah memilih jenis usaha yang disukai. Memilih usaha sesuai dengan minat memang sangat penting, akan lebih mudah mengembangkannya jika dibandingkan dengan menjalankan usaha yang kurang dipahami.

Sebagai orang yang ingin terjun ke dunia bisnis, sebaiknya tidak hanya mengandalkan satu bidang usaha saja. Untuk memudahkannya, Anda bisa membuat daftar bidang usaha yang hendak dipilih. Setelah itu pikirkan mana yang memiliki profit lebih tinggi namun belum banyak dipilih orang. Jika ternyata ada banyak saingan, artinya Anda harus membuat inovasi agar bisa bersaing dengan kompetitor.

Kesuksesan sebuah bisnis sangat bergantung dari bagaimana cara mengelolanya, inovasi serta modifikasi yang dilakukan agar produk atau jasa yang ditawarkan dapat terus bersaing dan menjadi pilihan para pelanggan.

Dengan menguasai suatu hal dalam bisnis, maka Anda sudah selangkah lebih maju, tinggal mengembangkan ilmu dan pengetahuan yang telah dimiliki, ini akan jauh lebih mudah daripada belajar dari nol. Jadikan bisnis yang sudah ada sebagai bahan untuk menentukan ide dasar, lalu kembangkan menjadi produk yang unik dan berbeda dari yang lain.

10 Cara Memulai Bisnis dari Nol yang Sukses untuk Pemula!

Cara memulai usaha dari nol bisa menjadi tantangan yang menarik dan penuh potensi. Namun, dengan panduan yang tepat, Anda pasti bisa membangun bisnis yang sukses. Oleh karena itulah, penting bagi Anda untuk mengetahui langkah-langkah yang tepat.

Ini dia cara memulai bisnis dari nol:

Tentukan ide bisnis.

Lakukan riset pasar.

We and our 10 IAB TCF partners store and access information on your device for the following purposes: store and/or access information on a device, advertising and content measurement, audience research, and services development, personalised advertising, and personalised content. Personal data may be processed to do the following: use precise geolocation data and actively scan device characteristics for identification. Our third party IAB TCF partners may store and access information on your device such as IP address and device characteristics. Our IAB TCF Partners may process this personal data on the basis of legitimate interest, or with your consent. You may change or withdraw your preferences at any time by clicking on the cookie icon or link; however, as a consequence, you may not see relevant ads or personalized content. Our website may use these cookies to:

- Measure the audience of the advertising on our website, without profiling
- Display personalized ads based on your navigation and your profile
- Personalize our editorial content based on your navigation
- Allow you to share content on social networks or platforms present on our website
- Send you advertising based on your location

[Privacy Policy](#)

[Third Parties](#)

Customize Your Choices

Accept All

Continue Without Accepting

1. Tentukan Ide Bisnis

Menentukan ide bisnis adalah langkah awal memulai bisnis dari nol. Untuk memilihnya, Anda perlu memahami minat dan keahlian Anda.

Identifikasi apa yang Anda sukai dan kuasai, sehingga Anda dapat mengembangkan bisnis dengan lebih semangat. Dengan memilih ide bisnis yang sesuai, Anda pun dapat meningkatkan peluang kesuksesan.

Tidak perlu terburu-buru dalam menentukan ide bisnis yang tepat. Luangkan waktu untuk melakukan penelitian dan evaluasi yang mendalam. Fokus pada satu bisnis dan pelajari secara detail.

Contoh usaha mulai dari nol misalnya jualan produk handmade, jasa bersih-bersih rumah, dan bisnis snack atau makanan ringan.

2. Lakukan Riset Pasar

Setelah menentukan ide bisnis, lanjutkan dengan riset pasar. Dalam proses ini, Anda perlu mengidentifikasi target pasar dan pesaing yang ada.

Dengan memahami pesaing dan melihat tren pasar, Anda dapat mengumpulkan data dan informasi yang berguna untuk menentukan produk dan mengembangkan strategi usaha dari nol yang efektif.

Dari riset pasar pula, Anda dapat memperoleh wawasan mendalam tentang preferensi dan kebutuhan konsumen, serta mengidentifikasi peluang bisnis yang menjanjikan.

3. Validasi Ide Bisnis

Salah satu cara untuk melakukan validasi ide bisnis adalah dengan survei atau wawancara kepada calon pelanggan potensial. Hasil riset ini akan membantu Anda memahami kebutuhan, preferensi, dan harapan mereka terhadap kualitas produk atau layanan yang Anda tawarkan.

Dengan mendapatkan wawasan yang mendalam dari calon pelanggan, Anda dapat mengevaluasi sejauh mana ide bisnis Anda sesuai dengan kebutuhan pasar dan bagaimana mengembangkan kualitas produk

We and our 10 IAB TCF partners store and access information on your device for the following purposes: store and/or access information on a device, advertising and content measurement, audience research, and services development, personalised advertising, and personalised content. Personal data may be processed to do the following: use precise geolocation data and actively scan device characteristics for identification. Our third party IAB TCF partners may store and access information on your device such as IP address and device characteristics. Our IAB TCF Partners may process this personal data on the basis of legitimate interest, or with your consent. You may change or withdraw your preferences at any time by clicking on the cookie icon or link; however, as a consequence, you may not see relevant ads or personalized content. Our website may use these cookies to:

- Measure the audience of the advertising on our website, without profiling
- Display personalized ads based on your navigation and your profile
- Personalize our editorial content based on your navigation
- Allow you to share content on social networks or platforms present on our website
- Send you advertising based on your location

[Privacy Policy](#)

[Third Parties](#)

Customize Your Choices

Accept All

Continue Without Accepting

Dengan membuat rencana bisnis yang jelas, Anda pun akan memiliki arah yang jelas dan strategi yang terencana untuk usaha Anda. Nantinya, segala risiko bisnis pun dapat diminimalkan karena Anda sudah menyiapkan langkah mitigasinya.

5. Mulai dengan Modal yang Terjangkau

Nah, setelah selesai dengan segala persiapan dalam cara memulai bisnis dari nol, sekarang saat meninjau hal-hal dari segi modal.

Karena baru akan memulai, Anda dapat memanfaatkan tabungan pribadi, pinjaman kecil, atau mencari investor potensial sebagai modal usaha. Namun ingat, untuk urusan uang dan modal, berhati-hatilah dalam menentukan sumber dana.

Sebab, faktor ini bisa berbuntut panjang apabila Anda tidak memikirkannya baik-baik, terutama kalau melibatkan pihak luar. Jika memutuskan untuk bekerja sama dengan orang lain, buatlah surat perjanjian bermeterai dengan saksi.

Apabila sekiranya Anda belum siap pada tahap ini, ada juga bisnis tanpa modal seperti bergabung dengan program afiliasi, membuka jasa titip, hingga memulai bisnis dropship.

6. Bergabung dengan Komunitas Bisnis

Diskusi dan berbagi ide dalam komunitas bisnis

Sudah menyiapkan semua hal sebelumnya? Selamat! Anda sudah hampir berhasil! Sekarang, saatnya Anda bergabung dengan komunitas bisnis. Ini merupakan langkah penting dalam memulai usaha dari nol.

Komunitas bisnis adalah wadah dimana Anda dapat berdiskusi

We and our 10 IAB TCF partners store and access information on your device for the following purposes: store and/or access information on a device, advertising and content measurement, audience research, and services development, personalised advertising, and personalised content. Personal data may be processed to do the following: use precise geolocation data and actively scan device characteristics for identification. Our third party IAB TCF partners may store and access information on your device such as IP address and device characteristics. Our IAB TCF Partners may process this personal data on the basis of legitimate interest, or with your consent. You may change or withdraw your preferences at any time by clicking on the cookie icon or link; however, as a consequence, you may not see relevant ads or personalized content. Our website may use these cookies to:

- Measure the audience of the advertising on our website, without profiling
- Display personalized ads based on your navigation and your profile
- Personalize our editorial content based on your navigation
- Allow you to share content on social networks or platforms present on our website
- Send you advertising based on your location

[Privacy Policy](#)

[Third Parties](#)

Customize Your Choices

Accept All

Continue Without Accepting

Nah, salah satu cara efektif untuk membangun kehadiran online bagi bisnis Anda adalah dengan membuat website perusahaan yang profesional.

Dengan online presence yang kuat, Anda dapat menjangkau audiens yang lebih luas dan memperkuat branding. Kalau mau tahu selengkapnya, Anda bisa mempelajari panduan kami tentang Cara Memulai Bisnis Online.

Oh ya, saat membuat website, jangan lupa pastikan memilih hosting terbaik agar performa website terjamin. Di Niagahoster, Anda bisa menemukan berbagai opsi hosting yang sesuai kebutuhan mulai dari bisnis kecil hingga besar.

8. Manfaatkan Promosi Media Sosial

Selain membangun online presence dengan website, Anda juga harus memanfaatkan media sosial agar sukses mengeksekusi cara memulai bisnis dari nol. Apalagi Indonesia termasuk sebagai salah satu negara dengan pengguna media sosial terbanyak.

Anda bisa mengaplikasikan strategi social media marketing melalui platform seperti Facebook, Instagram, dan Twitter. Sebagai media sosial terpopuler di Indonesia, ketiganya bisa Anda gunakan untuk mempromosikan produk atau layanan dengan lebih efisien.

Media sosial juga memberikan kesempatan bisnis untuk berinteraksi langsung dengan pelanggan, mendengarkan umpan balik, dan membangun hubungan yang kuat dengan mereka.

9. Jalin Kemitraan

Dua tangan yang saling berjabat sebagai simbol kemitraan bisnis

Jalin kemitraan yang saling mendukung dalam dunia bisnis untuk mengoptimalkan pertumbuhan Anda. Cari mitra yang memiliki visi dan misi yang sejalan, serta kemampuan yang dapat melengkapi bisnis Anda.

We and our 10 IAB TCF partners store and access information on your device for the following purposes: store and/or access information on a device, advertising and content measurement, audience research, and services development, personalised advertising, and personalised content. Personal data may be processed to do the following: use precise geolocation data and actively scan device characteristics for identification. Our third party IAB TCF partners may store and access information on your device such as IP address and device characteristics. Our IAB TCF Partners may process this personal data on the basis of legitimate interest, or with your consent. You may change or withdraw your preferences at any time by clicking on the cookie icon or link; however, as a consequence, you may not see relevant ads or personalized content. Our website may use these cookies to:

- Measure the audience of the advertising on our website, without profiling
- Display personalized ads based on your navigation and your profile
- Personalize our editorial content based on your navigation
- Allow you to share content on social networks or platforms present on our website
- Send you advertising based on your location

[Privacy Policy](#)

[Third Parties](#)

Customize Your Choices

Accept All

Continue Without Accepting

Manfaatkan sumber daya online, seperti buku elektronik dan panduan digital marketing, untuk memperdalam pemahaman Anda tentang pemasaran digital dan strategi bisnis online.

Dengan terus belajar dan meningkatkan keterampilan, Anda dapat mengasah kemampuan Anda dalam mengelola bisnis, beradaptasi dengan perubahan pasar, dan mengimplementasikan strategi yang efektif.

Tips Efektif Menjalankan Bisnis Sukses yang Perlu Dipahami

Saat ini, banyak orang-orang yang semakin sulit untuk mendapat pekerjaan, terutama bagi orang-orang yang tidak memiliki keahlian khusus. Apalagi saat ini banyak kaum millennial yang kurang tertarik untuk terikat kerja di perusahaan.

Sebagian besar dari mereka lebih menyukai tantangan baru seperti merintis sebuah bisnis sukses. Bukan hanya bisnis toko konvensional saja, tetapi juga merambah pada dunia digital. Dengan begitu, target yang disasar akan semakin luas dan berasal dari berbagai daerah.

Merintis sebuah bisnis sendiri dapat menjadi suatu peluang untuk menghasilkan pundi-pundi uang. Memang tidak dapat dipungkiri, bisnis milik sendiri terdengar sangat menggiurkan. Akan tetapi, risiko yang dihadapi ternyata lebih besar dibanding menjadi karyawan di suatu perusahaan.

Merintis Sebuah Bisnis

Tips Efektif Menjalankan Bisnis Sukses yang Perlu Dipahami

1. Menganalisis jenis bisnis

Anda harus memastikan terlebih dahulu bahwa bisnis yang akan didirikan adalah jenis bisnis yang Anda minati. Hal tersebut akan lebih baik apabila ditunjang dengan keahlian dan pengalaman Anda pada jenis

We and our 10 IAB TCF partners store and access information on your device for the following purposes: store and/or access information on a device, advertising and content measurement, audience research, and services development, personalised advertising, and personalised content. Personal data may be processed to do the following: use precise geolocation data and actively scan device characteristics for identification. Our third party IAB TCF partners may store and access information on your device such as IP address and device characteristics. Our IAB TCF Partners may process this personal data on the basis of legitimate interest, or with your consent. You may change or withdraw your preferences at any time by clicking on the cookie icon or link; however, as a consequence, you may not see relevant ads or personalized content. Our website may use these cookies to:

- Measure the audience of the advertising on our website, without profiling
- Display personalized ads based on your navigation and your profile
- Personalize our editorial content based on your navigation
- Allow you to share content on social networks or platforms present on our website
- Send you advertising based on your location

[Privacy Policy](#)

[Third Parties](#)

Customize Your Choices

Accept All

Continue Without Accepting

dapat dihasilkan dari modal milik sendiri dari hasil menabung, mencari modal dari investor, atau meminjam uang dari bank, dan sistem partnership. Anda juga dapat memulai sebuah bisnis tanpa modal dengan menjadi reseller dari suatu produk atau barang.

4. Menjadikan bisnis sebagai usaha yang legal dan diakui oleh hukum

Legal menjadi hal penting yang harus Anda pikirkan ketika ingin merintis bisnis. Dengan mengurus legal, seluruh kegiatan bisnis Anda akan terlindungi dan berjalan dengan baik. Selain itu, legal menjadi salah satu syarat wajib ketika Anda ingin mengembangkan bisnis Anda.

5. Memperluas networking

Networking dapat menjadi landasan untuk kelangsungan bisnis yang sedang Anda jalankan. Anda dapat bergabung dengan komunitas yang terkait dengan jenis bisnis Anda. Hal ini dapat Anda lakukan sebelum Anda merintis sebuah bisnis, sehingga pada saat Anda mulai memasarkan produk atau jasa yang Anda tawarkan, Anda telah memiliki networking yang luas.

Tips Menjalankan Bisnis dari Pengusaha Muda

Tips Efektif Menjalankan Bisnis Sukses yang Perlu Dipahami

Scott Gerber adalah seorang pengusaha muda, penulis, sekaligus investor asal Amerika Serikat. Ia memiliki beberapa tips yang perlu dilakukan untuk mencapai bisnis sukses.

Fokus pada satu peluang bisnis saja. Dengan fokus pada satu peluang, maka seluruh ide dan pikiran Anda untuk mengembangkan bisnis akan lebih terarah.

Melakukan hal yang disukai. Untuk menjadi pelaku bisnis sukses, jangan memulai bisnis hanya karena melihat untung yang besar, terlihat keren, atau karena disuruh. Biasanya, hal yang baik untuk dilakukan ketika memulai bisnis adalah, berdasarkan hobi yang dimiliki.

We and our 10 IAB TCF partners store and access information on your device for the following purposes: store and/or access information on a device, advertising and content measurement, audience research, and services development, personalised advertising, and personalised content. Personal data may be processed to do the following: use precise geolocation data and actively scan device characteristics for identification. Our third party IAB TCF partners may store and access information on your device such as IP address and device characteristics. Our IAB TCF Partners may process this personal data on the basis of legitimate interest, or with your consent. You may change or withdraw your preferences at any time by clicking on the cookie icon or link; however, as a consequence, you may not see relevant ads or personalized content. Our website may use these cookies to:

- Measure the audience of the advertising on our website, without profiling
- Display personalized ads based on your navigation and your profile
- Personalize our editorial content based on your navigation
- Allow you to share content on social networks or platforms present on our website
- Send you advertising based on your location

[Privacy Policy](#)

[Third Parties](#)

[Customize Your Choices](#)

[Accept All](#)

[Continue Without Accepting](#)

Menunjukkan bahwa konsep bisnis Anda adalah yang terbaik. Anda harus memiliki keyakinan bahwa konsep bisnis Anda akan sangat menguntungkan bagi para investor. Jalankan konsep bisnis Anda dengan modal seadanya untuk memberikan bukti nyata kepada investor.

Menjaga kesehatan agar dapat lebih produktif dalam menjalankan sebuah bisnis.

Mulai melakukan dan membuktikan dengan tindakan.

Mengetahui waktu yang tepat, kapan harus berhenti berusaha. Terkadang, sebuah bisnis yang dimulai tidak membawa Anda pada kesuksesan, melainkan malah membuat Anda menjadi terpuruk. Ketika situasi tersebut datang, maka Anda harus tahu kapan harus berhenti. Bersikap bijaksana dan peka terhadap keadaan akan membantu Anda untuk terhindar dari keterpurukan.

Strategi Memenangkan Persaingan Pasar

Tips Efektif Menjalankan Bisnis Sukses yang Perlu Dipahami

Banyak para perintis usaha atau pebisnis kecil yang seringkali mengeluh serta menyalahkan diri atau kompetitor mereka karena kalah dalam persaingan bisnis. Berikut ini ada beberapa hal yang perlu diperhatikan oleh para pebisnis pemula agar dapat memenangkan persaingan pasar

1. Mencari tahu tentang pengetahuan bisnis sebanyak-banyaknya

Persoalan utama yang umum dialami oleh pebisnis pemula adalah wawasan atau pengetahuan bisnis yang kurang matang dan sempurna. Pengetahuan bisnis ini di antaranya tentang bagaimana memulai bisnis, membuat rencana sederhana, merancang marketing yang tepat, branding, pengemasan, distribusi produk, hingga hal yang sederhana dan administrasi perusahaan.

Sering kali para pebisnis pemula tidak memiliki banyak pengetahuan tentang dasar-dasar pengetahuan bisnis. Padahal ini merupakan investasi utama yang sangat berharga untuk keberlangsungan bisnis. Sumber pengetahuan sebenarnya mudah untuk didapatkan.

We and our 10 IAB TCF partners store and access information on your device for the following purposes: store and/or access information on a device, advertising and content measurement, audience research, and services development, personalised advertising, and personalised content. Personal data may be processed to do the following: use precise geolocation data and actively scan device characteristics for identification. Our third party IAB TCF partners may store and access information on your device such as IP address and device characteristics. Our IAB TCF Partners may process this personal data on the basis of legitimate interest, or with your consent. You may change or withdraw your preferences at any time by clicking on the cookie icon or link; however, as a consequence, you may not see relevant ads or personalized content. Our website may use these cookies to:

- Measure the audience of the advertising on our website, without profiling
- Display personalized ads based on your navigation and your profile
- Personalize our editorial content based on your navigation
- Allow you to share content on social networks or platforms present on our website
- Send you advertising based on your location

[Privacy Policy](#)

[Third Parties](#)

Customize Your Choices

Accept All

Continue Without Accepting

sosial dan media pemasaran internet, termasuk menggunakan platform toko online. Dengan begitu, maka pemasaran produk dapat dilakukan tanpa batasan geografis.

3. Mengelola modal dengan manajemen cash flow

Mengawali sebuah bisnis memang membutuhkan modal dan investasi. Agar bisnis terus berjalan dan berkembang, modal pun harus dikelola secara baik. Sebaiknya para pebisnis pemula memiliki modal sendiri untuk mendanai bisnis yang dijalankan. Namun, ada saat tertentu dimana pinjaman benar-benar dibutuhkan.

Manajemen keuangan yang baik adalah dengan berfokus pada penjualan dan bagaimana menerapkan cash flow secara tepat. Apabila mendapatkan keuntungan, sebagian dari keuntungan tersebut dapat digunakan untuk peningkatan bisnis agar bisa lebih besar.

Kesuksesan merupakan salah satu hal yang paling dicari setiap orang. Salah satu cara yang banyak dilakukan orang untuk meraih sukses adalah dengan memulai bisnis. Pemikiran untuk menjadi pengusaha sudah menjadi tren di semua kalangan masyarakat, terutama kalangan muda masa kini.

Oleh karena itu, saat ini banyak orang yang sudah berhasil mencapai bisnis sukses di usia muda. Untuk mencapai bisnis sukses, diperlukan beberapa keahlian dan langkah yang harus dilakukan dengan benar dan tepat.

Untuk menunjang kesuksesan bisnis Anda, sebaiknya Anda mulai memikirkan untuk memanfaatkan bantuan sistem teknologi modern. Adanya layanan software akuntansi online akan membantu Anda dalam mengelola bisnis secara lebih akurat dan praktis.

7 Tips Jitu untuk Menjadi Pengusaha Sukses

Untuk menjadi pengusaha sukses, dibutuhkan jerih payah dan waktu, serta kemampuan mengeksekusi visi dan target dalam meraih hasil. Ada banyak kisah inspiratif dari para pengusaha sukses di dunia.

We and our 10 IAB TCF partners store and access information on your device for the following purposes: store and/or access information on a device, advertising and content measurement, audience research, and services development, personalised advertising, and personalised content. Personal data may be processed to do the following: use precise geolocation data and actively scan device characteristics for identification. Our third party IAB TCF partners may store and access information on your device such as IP address and device characteristics. Our IAB TCF Partners may process this personal data on the basis of legitimate interest, or with your consent. You may change or withdraw your preferences at any time by clicking on the cookie icon or link; however, as a consequence, you may not see relevant ads or personalized content. Our website may use these cookies to:

- Measure the audience of the advertising on our website, without profiling
- Display personalized ads based on your navigation and your profile
- Personalize our editorial content based on your navigation
- Allow you to share content on social networks or platforms present on our website
- Send you advertising based on your location

[Privacy Policy](#)

[Third Parties](#)

Customize Your Choices

Accept All

Continue Without Accepting

1. Mulai dari yang Kecil

Tidak sedikit pengusaha sukses saat ini memulai bisnis mereka dari skala yang kecil. Memulai dari bisnis kecil memungkinkan Anda untuk bisa belajar terlebih dahulu. Meski memulai dari yang kecil, tips awal menjadi pengusaha sukses ini tetap memerlukan strategi.

Anda bisa menyusun strategi untuk produk atau jasa yang Anda tawarkan, kemudian bisa membangun relasi dan pelanggan setia. Bisnis yang Anda jalankan bisa tumbuh dan berkembang dari sana. Sederhananya, untuk menjadi pengusaha sukses, Anda harus bisa membuat langkah strategis kecil yang berdampak besar.

2. Mengembangkan Rencana Bisnis

Untuk menjadi pengusaha sukses, menyusun rencana bisnis menjadi aspek penting. Rencana bisnis bisa membantu Anda mewujudkan ide-ide yang Anda miliki dan membantu Anda membayangkan bagaimana bisnis Anda akan dioperasikan.

Rencana bisnis Anda setidaknya harus menjawab pertanyaan-pertanyaan berikut ini:

Apa produk atau layanan Anda? Apa prioritas Anda?

Di mana Anda akan menjalankan bisnis Anda? Di mana Anda ingin berada dalam lima tahun?

Kapan bisnis Anda akan beroperasi?

Mengapa orang harus membeli produk/jasa Anda?

Siapa segmen sasaran Anda? Siapa pesaing Anda?

Bagaimana operasi sehari-hari dijalankan? Bagaimana Anda akan menghadapi keadaan darurat yang tidak terduga?

Pertanyaan di atas hanya contoh kecil dari pertanyaan untuk memulai brainstorming Anda. Semakin

We and our 10 IAB TCF partners store and access information on your device for the following purposes: store and/or access information on a device, advertising and content measurement, audience research, and services development, personalised advertising, and personalised content. Personal data may be processed to do the following: use precise geolocation data and actively scan device characteristics for identification. Our third party IAB TCF partners may store and access information on your device such as IP address and device characteristics. Our IAB TCF Partners may process this personal data on the basis of legitimate interest, or with your consent. You may change or withdraw your preferences at any time by clicking on the cookie icon or link; however, as a consequence, you may not see relevant ads or personalized content. Our website may use these cookies to:

- Measure the audience of the advertising on our website, without profiling
- Display personalized ads based on your navigation and your profile
- Personalize our editorial content based on your navigation
- Allow you to share content on social networks or platforms present on our website
- Send you advertising based on your location

[Privacy Policy](#)

[Third Parties](#)

Customize Your Choices

Accept All

Continue Without Accepting

Aspek pengambilan risiko ini perlu didukung oleh rasa percaya diri. Kemampuan ini juga akan meningkatkan intuisi yang bergantung pada kebijakan dalam mengambil keputusan. Percaya akan kemampuan diri Anda akan menghilangkan rasa ketidakpastian yang seringkali menjadi ketakutan pengusaha di awal memulai berwirausaha.

4. Terlibat Dalam Setiap Aspek di Usaha Anda

Penting untuk Anda berperan aktif dalam bisnis yang sedang dijalankan dalam upaya menjadi pengusaha sukses, namun bukan berarti Anda harus melakukan semuanya sendiri. Anda bisa mendelegasikan orang untuk menangani hal-hal yang tidak Anda kuasai.

Akan tetapi, Anda tetap harus memahami area kerja dari orang yang Anda delegasikan sehingga Anda bisa memberikan arahan yang sesuai untuk kemajuan bisnis. Dengan melakukan ini pula, Anda bisa lebih memahami di area mana Anda bisa lebih lepas tangan dan di area mana Anda perlu turun tangan lebih banyak.

5. Membangun Tim yang Baik

Di balik setiap pengusaha sukses ada tim yang bisa diandalkan dan kompeten. Baik itu akuntan yang terampil hingga tim produksi yang andal. Mengingat penjualan adalah sumber kehidupan setiap bisnis, sangat disarankan untuk mempekerjakan seseorang yang bisa menghasilkan pendapatan dengan meningkatkan penjualan atau membuat proses penjualan menjadi lebih efisien.

Kunci dari menjadi pengusaha sukses adalah merekrut orang-orang terbaik untuk membantu Anda mencapai tujuan Anda, tetapi yang lebih penting adalah orang-orang tersebut memiliki visi yang sama dengan Anda. Setiap rekan tim mungkin memiliki keahlian yang berbeda-beda, tetapi seluruh tim harus selalu berada di arah yang sama tentang visi dan nilai-nilai perusahaan.

6. Membangun Jaringan

Jangan takut untuk mencari bantuan menjadi salah satu tips menjadi pengusaha sukses. Dengan

We and our 10 IAB TCF partners store and access information on your device for the following purposes: store and/or access information on a device, advertising and content measurement, audience research, and services development, personalised advertising, and personalised content. Personal data may be processed to do the following: use precise geolocation data and actively scan device characteristics for identification. Our third party IAB TCF partners may store and access information on your device such as IP address and device characteristics. Our IAB TCF Partners may process this personal data on the basis of legitimate interest, or with your consent. You may change or withdraw your preferences at any time by clicking on the cookie icon or link; however, as a consequence, you may not see relevant ads or personalized content. Our website may use these cookies to:

- Measure the audience of the advertising on our website, without profiling
- Display personalized ads based on your navigation and your profile
- Personalize our editorial content based on your navigation
- Allow you to share content on social networks or platforms present on our website
- Send you advertising based on your location

[Privacy Policy](#)

[Third Parties](#)

Customize Your Choices

Accept All

Continue Without Accepting

wirausahawan harus memiliki kemampuan berinvestasi yang tinggi. Membina hubungan baik dengan investor, pemodal ventura, investor swasta, dan bahkan bank,

7. Mengembangkan Diri

Tips menjadi pengusaha sukses selanjutnya adalah terus mengembangkan diri. Setiap pengusaha sukses membutuhkan kelincahan bisnis, dengan kemampuan untuk belajar dan beradaptasi dengan metode, proses atau teknologi baru yang dapat membuat bisnis mereka lebih kuat dan efisien.

Kebutuhan pasar selalu dinamis: dunia bisnis dan konsumen selalu berubah dan apa yang berhasil bertahun-tahun, bahkan berbulan-bulan yang lalu mungkin tidak akan berfungsi lagi keesokan harinya. Pengusaha sukses tidak akan gegabah untuk menerima ketika ada peluang baru untuk meningkatkan penawaran dan lebih memenuhi kebutuhan pelanggan dan pasar secara keseluruhan.

Penjelasan di atas adalah beberapa tips untuk menjadi seorang pengusaha sukses. Aspek lain yang tak kalah penting dalam berbisnis adalah melakukan investasi. Investasi bisnis perlu dilakukan untuk bisnis jangka panjang dan keberlangsungan usaha Anda. Tujuan dari melakukan investasi pada bisnis adalah agar bisnis Anda dapat bertahan lama dan juga menjadi besar.

Agar kamu bisa menjalankan bisnis dengan mudah, simak 10 strategi bisnis yang wajib kamu coba berikut ini:

1. Cross-Selling Lebih Banyak Produk

Cross selling merupakan strategi pemasaran produk dengan menawarkan barang lain sebagai tambahan. Barang tambahan yang kamu tawarkan harus berhubungan dengan produk utama yang dijual.

We and our 10 IAB TCF partners store and access information on your device for the following purposes: store and/or access information on a device, advertising and content measurement, audience research, and services development, personalised advertising, and personalised content. Personal data may be processed to do the following: use precise geolocation data and actively scan device characteristics for identification. Our third party IAB TCF partners may store and access information on your device such as IP address and device characteristics. Our IAB TCF Partners may process this personal data on the basis of legitimate interest, or with your consent. You may change or withdraw your preferences at any time by clicking on the cookie icon or link; however, as a consequence, you may not see relevant ads or personalized content. Our website may use these cookies to:

- Measure the audience of the advertising on our website, without profiling
- Display personalized ads based on your navigation and your profile
- Personalize our editorial content based on your navigation
- Allow you to share content on social networks or platforms present on our website
- Send you advertising based on your location

[Privacy Policy](#)

[Third Parties](#)

Customize Your Choices

Accept All

Continue Without Accepting

Sebagai upaya dalam mengembangkan usaha, maka hal yang perlu juga kamu lakukan yaitu dengan secara rutin melakukan inovasi produk. Biasanya pebisnis yang jarang melakukan inovasi akan menjadi ketinggalan perubahan inovasi untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Oleh karena itu sebaiknya kamu terus melakukan inovasi secara rutin agar konsumen kamu menjadi pelanggan tetap, yang akan berdampak pada peningkatan penjualan.

3. Tingkatkan kegiatan promosi

Mempunyai bisnis tentu saja kamu harus mendapatkan konsumen tetapnya, sehingga kamu harus melakukan promosi agar bisnis semakin sukses dan bisa meningkatkan keuntungan.

Supaya bisnis kamu semakin sukses dan mendapatkan keuntungan yang besar, maka kamu sebaiknya melakukan promosi secara rutin. Kemudian kamu juga bisa mempostingnya melalui media massa, media cetak atau internet.

Siapkan materi promosi yang menarik yang dapat meningkatkan daya beli konsumen. Kegiatan promosi yang efektif kepada calon konsumen merupakan strategi bisnis yang wajib kamu lakukan sebagai pebisnis.

Di era digital ini, melakukan kegiatan promosi sangatlah mudah, bahkan dapat dilakukan secara gratis. Kamu bisa memanfaatkan social media atau media online lainnya untuk memperkenalkan produk dan melakukan promosi produk kepada banyak orang yang lebih spesifik dan menyukai produk yang kamu jual. Lakukanlah promosi secara berkala, dengan begitu calon konsumen akan lebih mudah terjaring.

4. Tingkatkan Layanan Terbaik ke Pelanggan

Meningkatkan pelayanan terbaik ke pelanggan ini menjadi strategi bisnis yang baik jika bisnis kamu memiliki masalah dalam memberikan layanan pelanggan yang berkualitas. Ada banyak perusahaan bahkan telah membangun reputasi yang kuat karena pelayanannya terhadap pelanggan yang luar biasa.

Pelanggan adalah segalanya bagi semua bisnis. Ketika bisnis kamu dapat memberikan layanan terbaik

We and our 10 IAB TCF partners store and access information on your device for the following purposes: store and/or access information on a device, advertising and content measurement, audience research, and services development, personalised advertising, and personalised content. Personal data may be processed to do the following: use precise geolocation data and actively scan device characteristics for identification. Our third party IAB TCF partners may store and access information on your device such as IP address and device characteristics. Our IAB TCF Partners may process this personal data on the basis of legitimate interest, or with your consent. You may change or withdraw your preferences at any time by clicking on the cookie icon or link; however, as a consequence, you may not see relevant ads or personalized content. Our website may use these cookies to:

- Measure the audience of the advertising on our website, without profiling
- Display personalized ads based on your navigation and your profile
- Personalize our editorial content based on your navigation
- Allow you to share content on social networks or platforms present on our website
- Send you advertising based on your location

[Privacy Policy](#)

[Third Parties](#)

Customize Your Choices

Accept All

Continue Without Accepting

perusahaan itu tidak memiliki kehadiran yang kuat sambil mempertahankan pengguna produk dan juga layanan layanan.

6. Diferensiasi produk

Diferensiasi produk ini merupakan strategi bisnis yang umum, terutama untuk bisnis yang berbasis business-to-consumer (B2C). Kamu dapat membedakan produk yang kamu jual dengan menyoroti fakta bahwa kamu memiliki teknologi, fitur, harga, atau gaya yang unggul.

Melalui strategi bisnis ini, kamu dapat menggali secara strategis faktor-faktor apa saja yang membedakan produk dan jasa dari para pesaing. Nilai pembeda ini tidak harus dengan mengeluarkan biaya tambahan jika riset mendalam dilakukan secara cermat dan lebih strategis.

7. Strategi harga

Dalam menetapkan harga suatu bisnis dapat menjaga harga mereka tetap rendah agar menarik lebih banyak pelanggan atau dapat memberikan nilai aspiratif pada produk dengan menetapkan harga di luar dari apa yang dapat dibeli oleh kebanyakan konsumen biasa.

Jika kamu berencana untuk menjaga harga tetap rendah, maka kamu harus menjual produk dalam jumlah volume yang jauh lebih tinggi, karena margin dari keuntungan biasanya sangat rendah.

Bagi kamu yang memilih untuk menetapkan harga produk di luar jangkauan konsumen biasa, maka kamu dapat mempertahankan eksklusivitas produk kamu sambil mempertahankan margin keuntungan yang besar dari tiap produknya.

8. Manfaatkan teknologi

Pemanfaatan teknologi untuk bisnis dapat mengurangi biaya produksi yang dibutuhkan. Misalnya, jika sebuah pekerjaan dapat dilakukan dengan teknologi mesin hingga robot, otomatis biaya operasional karyawan juga dapat berkurang.

We and our 10 IAB TCF partners store and access information on your device for the following purposes: store and/or access information on a device, advertising and content measurement, audience research, and services development, personalised advertising, and personalised content. Personal data may be processed to do the following: use precise geolocation data and actively scan device characteristics for identification. Our third party IAB TCF partners may store and access information on your device such as IP address and device characteristics. Our IAB TCF Partners may process this personal data on the basis of legitimate interest, or with your consent. You may change or withdraw your preferences at any time by clicking on the cookie icon or link; however, as a consequence, you may not see relevant ads or personalized content. Our website may use these cookies to:

- Measure the audience of the advertising on our website, without profiling
- Display personalized ads based on your navigation and your profile
- Personalize our editorial content based on your navigation
- Allow you to share content on social networks or platforms present on our website
- Send you advertising based on your location

[Privacy Policy](#)

[Third Parties](#)

Customize Your Choices

Accept All

Continue Without Accepting

Mengingat saat ini adalah era bisnis yang berfokus pada konsumen sentris, maka mendapatkan masukan dari konsumen adalah sebuah aset. Dengan membangun komunitas dalam strategi bisnis, kamu juga akan membuat konsumen merasa dihargai.

10. Komitmen

Komitmen juga menjadi salah satu kunci keberhasilan dalam bisnis. Kemauan para pebisnis untuk terus beradaptasi pada tren pasar serta menciptakan inovasi dapat membantu kesuksesan sebuah bisnis.

Roda bisnis akan terus bergerak dengan seiring berjalannya waktu, oleh karena itu, kemampuan dalam beradaptasi perlu dimiliki. Kamu tidak boleh menyerah dalam menghadapi tantangan dalam berbisnis.

Pengertian Strategi
Strategi berasal dari kata Yunani strategia yang berarti ilmu perang atau panglima perang. Berdasarkan pengertian ini dapat diartikan bahwa strategi merupakan sebuah Teknik dalam membangun perancangan sebuah kinerja. Strategia dapat pula diartikan sebagai suatu keterampilan mengatur suatu kejadian atau peristiwa. Dapat dipahami bahwa strategi ini merupakan sebuah perancangan yang ditujukan untuk masa yang akan datang dan dilakukan untuk jangka Panjang, strategi ini dapat digunakan oleh semua elemen baik dalam bentuk organisasi ataupun bukan. Salah satu strategi dalam organisasi yaitu perusahaan, dalam perusahaan strategi merupakan sebuah point yang penting dan biasanya dirancang oleh para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai. Sedangkan strategi dalam perusahaan secara khusus yaitu tindakan yang bersifat senantiasa meningkat dan terus-menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa depan. Dengan demikian, strategi hampir selalu dimulai dari apa yang dapat terjadi dan bukan dimulai dari apa yang terjadi. Terjadinya kecerdasan inovasi

We and our 10 IAB TCF partners store and access information on your device for the following purposes: store and/or access information on a device, advertising and content measurement, audience research, and services development, personalised advertising, and personalised content. Personal data may be processed to do the following: use precise geolocation data and actively scan device characteristics for identification. Our third party IAB TCF partners may store and access information on your device such as IP address and device characteristics. Our IAB TCF Partners may process this personal data on the basis of legitimate interest, or with your consent. You may change or withdraw your preferences at any time by clicking on the cookie icon or link; however, as a consequence, you may not see relevant ads or personalized content. Our website may use these cookies to:

- Measure the audience of the advertising on our website, without profiling
- Display personalized ads based on your navigation and your profile
- Personalize our editorial content based on your navigation
- Allow you to share content on social networks or platforms present on our website
- Send you advertising based on your location

[Privacy Policy](#)

[Third Parties](#)

Customize Your Choices

Accept All

Continue Without Accepting

dalam merumuskan strategi yang akan datang. Perubahan yang terjadi dalam lingkungan bisnis telah mengakibatkan perusahaan-perusahaan yang ada untuk berupaya menyesuaikan strateginya dengan perubahan tersebut. Strategi yang baik adalah strategi yang mampu untuk menyesuaikan diri dengan berbagai perubahan lingkungan bisnis yang terjadi untuk meraih keunggulan bersaing. Keunggulan bersaing hanya dapat diraih melalui upaya-gagasan tentang desain dan strategi yang terus menerus untuk dapat mewujudkan keunggulan bersaing yang terus menerus. Dengan begitu, perusahaan dapat mendominasi pasar lama dan baru.

We and our 10 IAB TCF partners store and access information on your device for the following purposes: store and/or access information on a device, advertising and content measurement, audience research, and services development, personalised advertising, and personalised content. Personal data may be processed to do the following: use precise geolocation data and actively scan device characteristics for identification. Our third party IAB TCF partners may store and access information on your device such as IP address and device characteristics. Our IAB TCF Partners may process this personal data on the basis of legitimate interest, or with your consent. You may change or withdraw your preferences at any time by clicking on the cookie icon or link; however, as a consequence, you may not see relevant ads or personalized content. Our website may use these cookies to:

- Measure the audience of the advertising on our website, without profiling
- Display personalized ads based on your navigation and your profile
- Personalize our editorial content based on your navigation
- Allow you to share content on social networks or platforms present on our website
- Send you advertising based on your location

[Privacy Policy](#)

[Third Parties](#)

Customize Your Choices

Accept All

Continue Without Accepting