

# **Bab 12**

# **Memulai Usaha Baru**

# Pendahuluan

- *Action* untuk memulai sebuah usaha baru.
- Semua proses yang akan dijabarkan dalam bab ini mengacu pada business plan Anda:
  - *Sales & marketing*,
  - Operasional
  - Keuangan (Membuat kalkulasi perencanaan pengeluaran menjadi sangat penting agar *financial planning* Anda tidak terlalu melenceng)

# 11 Hal Praktis dalam Memulai Usaha

- Memilih Nama dan membuat logo
- Memilih tempat usaha
- Membeli perlengkapan
- Pemenuhan terhadap mesin dan alat-alat produksi
- Merekrut pegawai
- Melakukan training persiapan dan uji coba
- Memproduksi alat-alat promosi
- Pilihan secara legal atau informal
- Peresmian
- Proses tambahan
- Belajar dari *common mistakes*

# Memilih Nama dan membuat logo

- Terdapat hal-hal yang sangat prinsipil dalam membuat nama dan logo karena peran strategisnya di kemudian hari.
- Nama dan logo Anda akan diingat selamanya serta memiliki karakter yang akan menunjang keberhasilan bisnis Anda

# Tips Praktis

- Pilihlah nama yang mudah diingat, sesuai dengan industri Anda
- Perhatikan apakah nama yang Anda ciptakan sudah ada yang memiliki (terutama di lingkungan sekitar) atau sangat umum karena akan berdampak pada *branding* Anda
- Buatlah logo yang sesuai dengan cita-rasa Anda sebagai owner, buatlah agar ia mengandung sebuah cita-cita yang bisa bercerita
- Citrakanlah ke dalam masyarakat melalui *story telling*, iklan dan sebagainya.

# Menerjemahkan nama menjadi logo

- Nah, bagaimana caranya?
  - Akan sangat ideal jika Anda memiliki kemampuan program *design* seperti *photoshop* atau *corel*. Jika tidak, Anda bisa mencari teman mahasiswa lain yang menguasainya untuk menciptakan logo dan turunannya untuk Anda.
  - Sebaiknya jangan memaksakan diri jika Anda tidak memiliki kemampuan dan cita rasa seni. Mengeluarkan beberapa ratus ribu rupiah rasanya amat pantas.
  - Anda juga bisa melakukan *browsing* di Google untuk mencari inspirasi logo perusahaan sejenis di dunia dan membuat penyesuaian-penyesuaian yang perlu.

# Memilih tempat usaha

Rambu-rambu yang harus diperhatikan

- Jika usaha Anda tidak pernah didatangi pelanggan, maka lakukan operasional dari rumah (misalnya tempat kos) saja. Untuk alamat, Anda bisa menyewa alamat usaha, baik yang resmi misalnya *digital office* maupun di tempat teman Anda.
- Jika Anda harus berada di lokasi tertentu, cari kemungkinan Anda bisa menyewa dengan harga miring seperti lantai 2 pada sebuah ruko.
- Jika usaha Anda harus di lantai 1, cari kemungkinan Anda bisa melakukan *profit sharing* dengan pemilik tempat. (Ingat, tekan semua *fixed cost*, sebarkan resiko dan bandingkanlah setiap pengeluaran dengan profit Anda)

# Membeli perlengkapan

Tips dalam membeli perlengkapan:

- Jika memungkinkan, beli semua perlengkapan yang *second hand*. Ada banyak tempat yang menjual meja-kursi dan peralatan kantor yang bekas pakai, atau rak display bekas. Anda cukup klik di internet atau beli koran Pos Kota, atau segera cari tempat sentra barang bekas
- Lakukan renovasi kecil seperti memperbaiki bagian-bagian yang rusak, dan lakukan pengecatan agar kembali tampak baru
- Jika Anda tidak ahli pertukangan, cari tukang yang mau dibayar harian, Anda beli sendiri bahan-bahannya, (Upah tukang per orang sekitar Rp. 50-70 ribu per hari)
- Untuk barang-barang elektronik yang harus baru, janganlah membeli *premium brand*. Anda cukup membeli kualitas Korea atau produk dalam negeri. Pastikan barang itu bergaransi minimal setahun sehingga Anda aman menggunakannya selama setahun.
- Untuk barang-barang pecah belah, jika kebutuhan Anda adalah desain dan warna tertentu, lakukanlah *hunting* pada pasar-pasar yang menjual produk-produk itu dengan harga miring. Jika hanya perlu asal piring atau gelas, Anda bisa mendekati pedagang grosir untuk membeli piring-piring eks display promosi mereka.



## **Pemenuhan terhadap mesin dan alat-alat produksi**

- Sebelum membeli perlengkapan, periksalah sebaik-baiknya usaha dan keahlian Anda berkisar pada produksinya atau proses kreatifnya?
- Jika pada proses kreatifnya maka dapat menggunakan *outsourcing*, jika pada proses produksinya maka gunakan tips membeli perlengkapan pada bagian sebelumnya

Fokuslah pada keahlian utama:

- Prinsip utama dalam berbisnis adalah, jika bisa sewa sebaiknya tidak usah beli
- Jika bisa dikerjakan secara *outsourcing* (misalnya fotocopy), tidak usah sewa apalagi beli.
- Jika Anda harus menyewa, pastikan semua *spare parts* dan *service* sudah termasuk dalam harga sewa (karena bagian inilah yang paling mahal)
- Cari kemungkinan Anda bisa melakukan cicilan lunak dengan *down payment* (uang muka) yang rendah jika Anda harus membeli. Pelajari kontraknya jika Anda melakukan wanprestasi, apakah cukup diselesaikan dengan penyitaan mesin atau harus ada tambahan yang lain?

# Merekrut Pegawai

- Bagian agak krusial atau vital, karena Anda harus memilih orang-orang yang akan menggerakkan usaha Anda
- Tiga kategori pegawai untuk bisnis baru:
  - *Frontliners*
  - *Sales*
  - *Management*

# Merekrut Pegawai *Frontliner*

## TIPS :

- Pelajari karakteristik pekerja pada industri sejenis, berapa dan bagaimana skema gaji-nya.
- Pastikan pegawai Anda akan memiliki pekerjaan yang cukup sibuk, ada atau tidak ada order (lebih murah membayar overtime dari pada kelebihan pegawai)
- Utamakan referensi dari teman atau saudara agar bisa 'mengikat' pegawai Anda dan mendapatkan pegawai yang jujur.
- Lakukan wawancara langsung, dan pastikan nilai-nilai yang dimiliki calon pegawai itu kurang lebih sama dengan nilai-nilai yang Anda miliki. Cobalah menggunakan *insting* Anda untuk memastikan orang itu akan klop dengan pekerjaannya.

# Merekrut Pegawai *Frontliner*

## TIPS :

- Lakukan test dengan melihat kemungkinan apakah tamatan SMP mampu mengerjakannya dan tidak harus D1/D2 atau sarjana. Anda bisa melakukan penghematan.
- Jika cukup secara informal, tidak usah menggunakan kontrak kerja.
- Kontrak pegawai Anda untuk masa tertentu dengan masa percobaan 3 bulan pertama
- Jika sudah positif diterima, kemukakan hal-hal yang Anda harapkan termasuk imbalan-imbalan tambahan yang akan diterima jika mereka dibutuhkan untuk kerja lembur, pekerjaan di luar tugas, waktu libur dipanggil, dan sebagainya, sehingga Anda memiliki reservasi waktu mereka untuk melakukannya nanti.

# Merekrut Pegawai *Sales*

- Pelajari *sales person* seperti apa yang Anda perlukan, seberapa senior mereka
- Jika Anda perlu *sales person junior* untuk memasarkan produk Anda, pilihan komparasinya kurang lebih sebagai berikut:

	<b>Full Komisi</b>	<b>Semi Komisi</b>	<b>Fixed Income</b>
<b>Kompensasi</b>	Lebih besar	Uang transport Rp 500 ribu sd Rp 1 juta/bulan	Sesuai standar gaji pada industry tersebut
<b>Loyalitas</b>	Rendah	Sedang	Tinggi

# Merekrut Pegawai *Management*

- Pegawai bagian *Management* membantu Anda mengurus aspek *finance* dan akuntansi, pemasaran termasuk SDM
- Pertimbangan di merekrut tim *Management*:
  - Jika Anda merasa memerlukan orang yang senior, Anda harus menghindari pemberian *fixed income* karena gaji mereka akan menggerogoti *cash flow* Anda.
  - Carilah ibu rumah tangga yang sebelumnya pernah bekerja di perusahaan sejenis atau jenis pekerjaan yang kurang lebih sama.
  - Tawarkan waktu kerja yang fleksibel, keleluasaan mengatur diri sendiri dan pekerjaan, serta penghasilan tak terbatas melalui skema *full* komisi.
  - Anda bisa menjanjikan saham setelah tenggat waktu tertentu atau pencapaian prestasi tertentu atau gabungan keduanya.
  - Jika diperlukan, Anda bisa memberikan tawaran langsung pembagian kepemilikan (saham).

# Melakukan training persiapan dan uji coba

- Untuk menghasilkan produk/jasa yang maksimal, para pegawai harus melalui tahap latihan dan uji coba
- Tips:
  - Ada atau tidak ada pegawai, Anda harus melakukan ujicoba. Jika bisnis Anda adalah rumah makan, maka mengundang teman dan keluarga dekat untuk ‘mencoba’ sebuah situasi ramai amat diperlukan. Jika bisnis Anda adalah usaha dalam jasa *laundry*, berikan pelayanan pertama kepada mereka dan mintalah pendapat mereka.
  - Jika Anda memiliki pegawai, latihlah mereka mengerjakan tugas mereka dalam keadaan ramai (*under pressure*). Misalnya menyajikan makanan dalam waktu cepat. *Order* yang banyak akan menguji kemampuan mereka memproduksi dalam jangka waktu tertentu. Buatlah simulasi dalam menghadapi situasi yang ekstrem.
  - Lakukanlah pencatatan waktu dan kendala yang dialami untuk didiskusikan dengan mereka. Mungkin mereka punya usulan yang lebih baik.



- Usaha yang baru memerlukan promosi yang dipersiapkan dengan matang
- Jika logo sudah final, maka langkah selanjutnya adalah membuat turunannya seperti:
  - Kop surat dan amplop (jika perlu)
  - Stempel
  - Brosur (jika perlu)
  - Display dan neon sign jika usaha Anda adalah retail atau rumah makan
  - Kemasan dan alat penunjang seperti tas plastik

## Pilihan Legalitas Usaha, Formal atau Nonformal

- Untuk tahap awal, lakukan secara non-formal, karena akan menghemat biaya *set-up* (contoh: biaya notaris untuk *set-up* PT memerlukan Rp 8 juta dan untuk pembukaan rekening bank minimal Anda perlu menaruh Rp 1 juta dan sejumlah rupiah tertentu untuk modal di setor yang harus masuk ke rekening bank)
- Jika Anda khawatir logo dan brand Anda dijiplak orang lain, daftarkanlah ke Departemen Kehakiman, lakukan sendiri karena biayanya hanya beberapa ratus ribu rupiah (Rp. 1.5 juta jika melalui notaris)
- Meskipun tidak menggunakan PT atau CV, Anda tetap bisa masuk dan ikut tender pada perusahaan besar dengan meminjam PT milik orang lain dengan memberikan *service fee* tertentu.

	Non Formal	Semi Formal	Formal
Legalitas	None	UD	CV-PT
Modal Awal	Relatif sangat kecil	Relatif Cukup	Relatif Besar
Operations	Dari Rumah, sewa mesin	Sewa tempat kecil, shared office	Sewa atau beli sendiri
Marketing	Sendiri, atau full variable cost  Image sederhana	Ada team dengan gaji basic/transportation  Image dikontrol	Full Team, mixed fixed & variable  Full control
Customer	Beberapa dalam lingkungan terbatas	Cukup besar	Kompleks

# Peresmian

- Peresmian tempat usaha menjadi sebuah hal penting karena Anda mengundang teman dan kerabat yang akan membantu Anda memasarkan usaha Anda
- Peresmian dengan tumpengan sederhana dan doa bersama sudah cukup
- Undang juga tetangga sekitar tempat Anda buka usaha, agar usaha Anda dikenal, didukung dan didoakan oleh orang-orang di sekitar anda
- Sebarkan *voucher* dan kupon diskon agar mereka bisa menggunakannya sendiri atau memberikannya pada orang lain untuk mencoba usaha Anda
- Jika Anda memilih memproduksi brosur, titipkan brosur dalam jumlah tertentu kepada tamu undangan dan minta bantuan mereka untuk menyebarkannya kepada para kenalan. Hal ini efektif karena mereka pasti memuji usaha Anda.

## Proses Tambahan : Websites dan seragam

- Website

- Membuat *website* untuk beberapa bidang industri adalah mutlak, seperti pada industri toples cantik, jaket kulit atau makanan ringan, bahkan rumah makan.
- Lakukanlah secara gratis, cari *websites* yang memberikan Anda kemudahan ini seperti: *blogspot*, *wordpress*, *weebly*, *multiply*, atau bahkan *facebook*.
- Jika Anda merasa perlu alamat *web personal*, beli *domain name* saja (sekitar 500-600 ribu rupiah untuk 5 tahun) dan forward semuanya klik ke web hosting gratis Anda. Contohnya adalah *ketjap.net* atau *emasoekamto.com*.

- Seragam
  - Untuk beberapa bidang seperti rumah makan, jasa Event Organizer maka diperlukan pakaian seragam petugas untuk mengangkat citra Anda.
  - Carilah cara untuk menghemat, misalnya dengan *sponsorship* dari para supplier Anda
  - Gunakanlah kualitas sedang sampai murah untuk tahap awal.

# Belajar dari *Common Mistakes*

- Pengalaman adalah Guru yang paling baik
- Hal-hal yang perlu diperhatikan :
  - Membuat usaha bisnis secara legal di tahap awal atau terburu-buru pada bulan-bulan pertama, mengikat hubungan hukum tanpa mengalami kerjasama sebelumnya
  - Tidak melakukan riset mendalam terhadap persaingan dan kekuatan internal (SWOT analysis)
  - Menghabiskan terlalu banyak dana untuk membeli peralatan dan renovasi, termasuk sewa tempat, salah memilih lokasi
  - Membayar upah tenaga kerja lebih mahal dari pesaing
  - Menggunakan tenaga kerja yang level-nya lebih tinggi dari pesaing
- Cara terbaik mempelajari *common mistakes* adalah berinteraksi langsung dengan pelaku usaha yang pernah mengalaminya. Pelajarilah kiat-kiat mereka untuk bangkit dari kesalahan dan untuk memperbaiki kesalahan itu.