

Perhatikan Hal-hal ini Saat Memulai Usaha Kecil-kecilan mu

Image not found or type unknown



Tahun 2022, semua orang dapat memulai usahanya sendiri dari rumah. Era digital dengan Internet dan berbagai kemudahan yang ditawarkan untuk transaksi sangat memudahkan semua orang untuk memulai usahanya sendiri.

Namun sebelum memulai usaha tentu ada hal-hal yang perlu kamu perhatikan agar usahamu dapat menghasilkan keuntungan. Berikut adalah beberapa hal yang perlu kamu rencanakan sebelum memutuskan memulai sebuah usaha kecil-kecilan.

1. Ide usaha

Kamu memiliki keahlian tertentu? Atau menyukai suatu bidang? Dua hal ini adalah ide paling mudah untuk memulai usaha kecil-kecilan mu. Contohnya kamu sangat menyukai puding dan kamu senang membuatnya, usaha untuk berjualan puding dapat menjadi pilihan pertamamu. Karena melakukan hal yang kamu sukai tentu menyenangkan dan dengan menjual hasilnya kamu akan mendapatkan keuntungan dari hal yang kamu sukai.

Ide lain adalah melihat peluang melalui permasalahan yang dihadapi di sekitarmu, misalnya tetangga mu sering mengadakan acara dan sering membutuhkan snack box, kamu bisa mengambil peluang tersebut dengan berjualan snack box untuk acara-acara sekitar rumah mu.

Tidak melulu harus membuat sendiri produk usaha mu, kamu juga bisa menjadi Re-seller dengan membeli produk di supplier untuk kamu jual kembali.

2. Tentukan Target Pasar

Setelah menentukan ide usahamu, tentukan kepada siapa kamu akan menjual produk atau jasa mu. Kamu bisa mulai dengan orang-orang terdekatmu, namun tetap perhatikan apakah selain orang yang kamu kenal apakah mereka mau membeli produk mu? Selain itu target pasar akan sangat mempengaruhi harga produk yang akan kamu jual dan bagaimana kamu akan menawarkan produkmu kepada mereka.

3. Rencana keuangan

Saat memulai usaha kecil-kecilan, rencana keuangan tentu tidak boleh kelewatan.

Pertama siapkan dahulu rencana modal usahamu. Hitunglah berapa biaya yang kamu butuhkan untuk membeli peralatan dan bahan baku untuk membuat produkmu atau jika kamu menjalankan usaha re-seller, hitunglah berapa harga barang modal mu.

Setelah modal, hitunglah biaya yang perlu kamu keluarkan hingga produkmu ada di tangan pembeli, misalnya biaya packaging, ongkos kirim, atau biaya admin e-commerce, perhatikan biaya-biaya tersebut karena harga yang kamu berikan ke pembeli tentu juga harus menutupi biaya-biaya tersebut, tidak hanya modal bahan bakunya produknya saja.

Jangan lupa untuk pisahkan catatan keuangan usahamu dari keuangan sehari-hari mu agar kamu bisa menghitung berapa biaya dan keuntungan yang kamu dapatkan dari usahamu.

Hal ini harus diperhatikan karena meskipun pada akhirnya keuntungan digunakan untuk kebutuhan sehari-hari, pencatatan biaya keluar masuk yang rapih akan membantumu memastikan usaha kecil-kecilan ini juga berjalan dan menghasilkan keuntungan.

4. Cara Pemasaran

Pemasaran atau promosi adalah tahap penting yang perlu kamu pikirkan setelah detail persiapan internal usahamu cukup matang. Menyesuaikan dengan Target pasar, tedapat banyak pilihan untuk mempromosikan produkmu. Kamu bisa memanfaatkan platform digital gratis seperti sosial media, atau bahkan cara tradisional yang paling efektif melalui mulut kemulut dari kerabat dekatmu. Sesuaikan tampilan dan cara penyampaian informasi tentang produkmu dengan selera target pasarmu, misalnya kalau kamu membuat video pendek mengikuti trend yang didalamnya ada produkmu, atau foto dan penjelasan singkat tentang produkmu untuk dibagikan melalui chat. Memasang iklan di sosial media juga dapat menjadi pilihan lho agar lebih banyak orang mengetahui produkmu, jangan takut biayanya besar, karena kebanyakan sosial media menyediakan fitur beriklan dari harga yang terjangkau.

Selain secara digital, membuka usaha kecil-kecilanmu secara offline dengan membuka toko fisik juga dapat kamu pertimbangkan berdasarkan usaha yang kamu jalani. Karena sebagian produk lebih efektif bila dijual secara tradisional dengan pembeli melihat sebelum membelinya.

Tidak ada cara yang salah atau pun benar dalam menjalankan usaha, cara manapun yang paling memudahkan pembeli untuk mengetahui dan mendapatkan produkmu adalah cara yang dapat menjadi prioritasmu untuk

dijalankan.

5. Evaluasi dan Riset Secara Rutin

Setelah semua rencana dijalankan, tentu ada hal-hal yang tidak dapat berjalan sesuai rencanamu. Catatlah kendala-kendala yang dihadapi selama kamu menjalankan usaha kecilmu, carilah solusi untuk permasalahan tersebut agar menjadi masukan dan memajukan usahamu. Selain itu kamu juga dapat mendengarkan masukan dari pembeli tentang produk atau layananmu yang dapat diperbaiki atau ditingkatkan. Jangan malu untuk bertanya dan belajar dari orang-orang lain yang memiliki usaha kecil baik yang sejenis maupun tidak. Karena mencari tahu tentang apa yang sedang diminati atau diharapkan calon pembeli dapat membantu mu untuk membuat usaha yang berjalan dengan baik.

6. Kembangkan Usahamu

Sebuah usaha kecil-kecilan tidak menutup kemungkinan menjadi usaha yang besar. Dengan memulai usaha tersebut kamu sudah mengambil langkah pertama mu! Bila kamu ingin mengembangkan usahamu atau membutuhkan modal usaha, DANASTRA dapat menjadi pilihan mu.

Danastra menyediakan pinjaman dana Multiguna untuk memenuhi berbagai kebutuhan mu, mulai dari modal usaha, dana pendidikan ataupun dana kesehatan.

Danastra adalah bagian dari FIFGROUP, perusahaan pembiayaan yang berizin dan diawasi oleh OJK. Ajukan kebutuhan Dana multiguna mu bersama DANASTRA!

Info lebih lengkap : <https://www.fifgroup.co.id/danastra>