

# **MENGENALI PELUANG DAN MEMILIH JENIS USAHA**

## **A. Mengenali Hingga Memilih Peluang Usaha yang Tepat**

Banyak pengusaha yang mengawali usahanya dalam situasi yang; serba sulit, menghadapi kondisi yang tidak pasti atau bahkan sering menemukan jalai buntu, dan akhirnya frustrasi atau hanya menunggu saja dan tidak melakukan apa pun Meskipun memiliki uang yang cukup banyak sebagai modal awal usaha atau modal kerja belum tentu bisa memberikan jaminan akan suksesnya suatu usaha. Terlebih jika moda yang dimiliki pas-pasan, bahkan mungkin tidak punya modal sama sekali. Hal ini tenti akan membuat kondisi semakin sulit.

Dalam kondisi seperti itu, apa yang harus kita lakukan? Berusaha mewujudkar impian menjadi orang sukses tanpa persiapan yang matang, hasilnya menjadi tidak jelas.

Kerugian besar yang dapat menghabiskan modal yang dimiliki, sebenarnya dapat dihindari atau paling tidak dapat ditekan sekecil mungkin jika kita bisa memilih usaha yang benar-benar tepat, sesuai dengan kondisi dan kemampuan kita, yaitu usaha yang kita sukai atau kita mempunyai kompetensi dalam bidang usaha tersebut.

Untuk memilih usaha yang sesuai dengan kondisi kita sebenarnya juga tidak terlalu sulit. Kita dapat memilih usaha yang sesuai dengan kondisi di sekitar lingkungan kita sendiri. Seperti di lingkungan keluarga, di lingkungan kantor, atau di lingkungan komplek perumahan, di kampus, atau di mana pun kita berada\*.

Kita tidak perlu harus membuat usaha yang terlalu muluk-muluk. Cukup sederhana saja, tetapi prospeknya bagus. Caranya adalah dengan mengevaluasi lingkungan yang ada di sekeliling kita. Salah satu alat untuk mengukur semua hal yang mungkin dan tidak mungkin dilakukan oleh usahawan sebagai penilaian awal dan pemberian informasi penting, yaitu menggunakan analisis terhadap kelemahan, kekuatan, peluang, dan

ancaman (strength^ weaknesses, opportunities, and threats) atau yang lebih dikenal dengan sebutan analisis SWOT. Berikut adalah cara sederhana yang dapat dilakukan dalam menerapkan analisis SWOT.

## **1. KEKUATAN**

Melihat kekuatan yang dimiliki seperti lokasi, sumber-sumber bahan baku yang mudah didapat, mudah dijangkau oleh konsumen atau pelanggan, dan kekuatan lainnya yang dapat dimanfaatkan. Contoh: lokasi di dekat kampus atau mal dapat dikembangkan menjadi kos-kosan, warnet, rental komputer, dan masih banyak lagi.

## **2. KELEMAHAN**

Melihat kelemahan yang dimiliki agar kita tidak memaksakan diri melakukan usaha yang sebenarnya tidak dapat dilakukan karena kita memiliki kekurangan tertentu. Contoh: sebaiknya jangan membuka usaha rental komputer, tetapi tidak mengetahui sama sekali keterampilan dalam mengoperasikan komputer.

### **3. PELUANG**

Melihat peluang yang dapat dimanfaatkan dan memberikan keuntungan. Contoh: membuka usaha fotokopi di lingkungan dekat kampus, membuka usaha kantin di lingkungan perkantoran, dan lain-lain.

### **4. ANCAMAN**

Melihat ancaman terhadap usaha-usaha yang berisiko tinggi, memiliki siklus hidup yang pendek, dan tidak terukur. Terlebih lagi jika pesaing-pesaing kita memiliki kemampuan yang lebih baik dari kita. Contoh: investasi saham, di mana kita tidak memiliki cukup ilmu tentangnya atau bermain di pasar yang pelakunya sudah sangat banyak.

Kita harus jeli melihat setiap peluang yang muncul di sekitar kita dan tidak perlu bingung mencari ide untuk dijadikan peluang, karena ide atau gagasan ada di mana pun. Ada banyak sekali peluang bisnis jika kita tahu bagaimana dan di mana menemukannya, yang mungkin saja sudah

ada dalam diri kita atau bahkan sudah di depan mata.

Di bawah ini adalah daftar sumber ide yang dapat memberikan gagasan awal atau pemikiran awal untuk menentukan usaha apa yang hendak dijalankan:

- Lihat barang-barang di sekeliling dan yang sedang kita gunakan
- Rasakan apa yang dibutuhkan dan diinginkan oleh diri
- Browsing Internet yang menyediakan informasi bisnis
- Baca buku yang berkaitan dengan kewirausahaan
- Baca koran, majalah, atau tabloid yang berisikan peluang usaha
- Baca buku kuningtelepon (yellow pages)
- Baca perpustakaan umum, perpustakaan sekolah atau kampus
- Kunjungi teman, kenalan, atau sahabat
- Kunjungi bursa efek, amati tren kapital dan peluang lainnya

- Ikuti kursus kewirausahaan
- Temani pengacara atau konsultan ketika bertemu kliennya
- Dapatkan informasi dan buku-buku dari kedutaan besar
- Kunjungi pusat-pusat inkubator bisnis
- Kunjungi pusat-pusat perbelanjaan dan restoran waralaba
- Kunjungi penemuan baru, pameran dagang, dan pameran-pameran lainnya
- Kunjungi perusahaan pesaing
- Kenali konsumen atau pelanggan potensial
- Kenali agen, distributor, atau pedagang besar
- Lakukan hobi dan wisata
- Kenali broker paten dan jasa informasi produk lisensi
- Kunjungi lembaga penelitian dan universitas
- Ikuti seminar, forum diskusi, lokakarya, atau simposium
- Kunjungi asosiasi dagang dan bisnis
- Masuk sebagai anggota partai tertentu
- Ikuti pertemuan alumni

- Ikuti kebijakan dan keadaan ekonomi negara
- Dan masih banyak lagi

Agar ide-ide potensial menjadi peluang bisnis yang riil, maka wirausahawan han bersedia melakukan evaluasi terhadap peluang secara terus-menerus. Proses penjaringa gagasan atau ide disebut sebagai proses screening, yang merupakan suatu cara terbai untuk menuangkan ide potensial menjadi barang dan jasa riil.

Banyak cara untuk melihat peluang yang terjadi di sekitar kita. Selama masih ada kebutuhan dan keinginan, selama itu pula masih terdapat peluang yang dapat kita manfaatkan, misal:

## **B. Mengenali kebutuhan pasar**

Usaha berkembang karena ada permintaan, dan banya bisnis kecil muncul karena ada kebutuhan pasar yang belum terpenuhi. Sepert membidik pasar kaum muda atau ABG, misalnya kosmetik, telepon genggam dengai fitur-fitur yang menarik dan pulsa yang murah, factory outlet, atau membidik pasa di mana konsumen yang sibuk dan

sangat menghemat waktu jika hanya sekada berbelanja dengan membuat situs perdagangan secara online atau layanan anta barang.

**C. Mengembangkan produk yang telah ada dipasaran**

Ide dari peluang ini adalah bukar yang pertama tetapi menjadi yang terbaik. Dulu ada Pisang Pontia, saat ini sudah ada produk turunannya seperti P-man; atau produk yang melengkapi dari produk yang terlebih dulu ada seperti jasa katering dan antar jemput di lembaga pendidikan, jasa penitipan anak di perkantoran, dan sebagainya.

**D. Memadukan bisnis-bisnis yang ada**

Usaha ini merupakan usaha yang terintegrasi seperti usaha kos yang dipadukan dengan usaha penatu dan katering; usaha pemasaran terpadu yang meliputi media cetak, televisi, dan radio, dan sebagainya.

**E. Mengenali kecenderungan (tren) yang terjadi.**

Produk-produk seperti kamera digital, telepon genggam, komputer, serta produk-produk fesyen dan tata rias model rambut funky, di mana produk-produk tersebut berkembang sangat pesat di pasar, baik karena didorong oleh perkembangan kemampuan teknologi maupun karena selera pelanggan yang selalu berubah.

**F. Mewaspadai segala kemungkinan yang awalnya terlihat sepele, yang ternyata setelah ditekuni dapat menjadi bisnis yang luar biasa**

Contoh: produk inovatif dari Sony yang dikembangkan dari ide gula-gula yang terbuat dari agar-agar, yang dipandang bukan hanya sekadar makanan manis kegemaran anak-anak, tetapi justru menjadi sebuah inspirasi dalam mendesain pemutar (player) musik digital Walkman Network.

**G. Menggunakan asumsi-asumsi yang baru (tidak baku)**

Contoh: banyak tempat-tempat seperti hotel atau restoran yang sebelumnya tidak menyediakan playground, tetapi apabila kemudian disediakan,

maka pengunjung pasti menjadi lebih banyak karena pengunjung tidak hanya berasal dari kaum tua atau kaum muda saja, tetapi juga anak-anak balita.

Melihat sumber ide bisnis yang sangat banyak, tidak mungkin kita dapat seluruhnya. Kita dibatasi oleh sumber daya yang terbatas, sehingga kita harus memilih ide atau gagasan yang cukup layak untuk dikerjakan.

**Beberapa langkah untuk mengenali .dan memilih peluang bisnis yang tepat seluruhnya.**

### **1. Tentukan Tujuan Besar yang Hendak Dicapai**

Menentukan tujuan dan arah bisnis sangat diperlukan bagi wirausahawan baru, sebab setelah itu harus segera melakukan tindakan-tindakan nyata dengan penuh motivasi untuk merealisasikan tujuan yang telah ditetapkannya tersebut. Oleh sebab itu, setiap wirausahawan baru harus mampu menetapkan niat tersebut baik dalam hati, pikiran, maupun yang terbaik tentunya dalam bentuk tulisan.

Cara yang sederhana dalam menentukan tujuan adalah dengan "mengenali keinginan Anda." Apa

yang benar-benar ingin Anda lakukan? Dan satu hal yang terpenting dalam memilih bisnis yang tepat adalah jawaban tentang, "Apa yang benar-benar ingin Anda lakukan sehingga orang akan mengeluarkan uangnya untuk Anda?" Jawaban mengenai keinginan Anda ini akan sangat membantu dalam langkah awal memulai bisnis.

Keinginan merupakan sesebuah hal yang dapat membuat Anda bereaksi untuk segera memenuhi keinginan Anda, dan akhirnya akan muncul sebuah hasil atau tindakan. Oleh sebab itu, coba pikirkan kembali pertanyaan berikut ini: "Apa yang benar-benar ingin Anda lakukan?"

## **2. Buat Daftar Ide Usaha**

Membuat daftar ide sebanyak-banyaknya yang menarik pikiran Anda. Kita dapat menggunakan pikiran kita untuk membantu menggambarkan apa saja yang memungkinkan kita untuk selalu mengingatnya. Pikiran membantu otak kita dalam memudahkan menemukan gagasan dan menyimpannya dengan baik.

## **3. Nilai Kemampuan Pribadi**

Pikirkanlah tentang segala kemampuan, kekuatan, karakteristik yang diperlukan untuk mencapai sukses dalam bisnis yang Anda lakukan. Telusuri dan munculkan semua kelebihan-kelebihan Anda dan jangan sekali-kali mengingat atau memikirkan kelemahan yang Anda miliki. Kadang-kadang banyak orang yang memiliki ide yang cemerlang tetapi tidak dapat direalisasikan secara tepat dan cepat dikarenakan mereka sendiri tidak tahu cara apa yang mereka inginkan untuk mewujudkan ide cemerlang tersebut.

Untuk mempermudah mewujudkan ide atau gagasan, buatlah daftar mengenai langkah apa yang Anda inginkan untuk mewujudkan ide atau gagasan tersebut. Jika Anda mengalami kesulitan dalam memulainya, gunakan pertanyaan berikut ini untuk mendapatkan alur ide Anda:

- a. Apa yang benar-benar Anda inginkan dalam hidup Anda?
- b. Apa yang hampir dan pernah terlewatkan dalam hidup Anda?

- c. Pada situasi apa dalam hidup, yang Anda rasakan paling menyenangkan dan mengesankan?
- d. Apa cita-cita dan ambisi Anda?
- e. Dan sebagainya.

Dengan menjawab pertanyaan pertanyaan tersebut Anda akan lebih fokus untuk memilih bisnis yang terbaik atau sesuai bagi Anda. Perbesar motivasi diri Anda untuk maju, berikan penilaian yang sangat tinggi terhadap kemampuan diri Anda, sehingga Anda memiliki motto pertama: "berani..., berani..., dan berani...!!!."

#### **4. Pilih Kriteria**

Buatlah tabel kriteria bisnis yang diperlukan, misalnya berisi jumlah modal yang diperlukan, kebutuhan penghasilan tahunan, sektor bisnis yang disukai, jangka waktu pengembalian modal, situasi lingkungan yang diinginkan, interaksi dengan pemasok pengembangan pribadi, ukuran bisnis dan jumlah karyawan, jam kerja bisnis, jari istirahat dan liburan, tingkat dukungan dari orang terdekat, tingkat pertumbuhan yang diinginkan,

lokasi, jumlah dan sifat konsumen yang dituju atau pangsa pasar dan waktu yang dibutuhkan untuk pergi ke lokasi atau tempat usaha.

Lalu berikan penilaian tingkat kepentingan menurut Anda dari setiap pertanyaan tadi yang telah Anda jawab. Kesukaan pribadi ini adalah faktor yang menentukan untuk memilih bisnis yang tepat bagi Anda. Selanjutnya, beri peringkat faktor pemilihan bisnis menurut skala kepentingannya; misalnya dari satu sampai lima, di mana satu menunjukkan bahwa faktor itu tidak relevan dan lima menunjukkan faktor tersebut sangat penting.

## **5. Membandingkan dan dapatkan saran dari pengusaha, konsultan, atau mentor**

Langkah ini dilakukan sebagai upaya untuk memperoleh saran serta masukan dari pengalaman-pengalaman mereka, sehingga kita tidak memilih ide usaha hanya sekedar keinginan semata dan meminimalisasi kesalahan akibat coba-coba (trial and error) dalam menjalankan bisnis nantinya. Membandingkan (benchmarking) dengar bisnis sejenis akan bermanfaat untuk mengetahui lebih banyak bisnis yang akar

ditekuni. Anda akan mendapatkan gambaran tentang jumlah modal yang dibutuhkan hambatan serta peluang dibanding bisnis sejenis yang sudah berjalan.

Dari saran penasihat atau mentor dapat digunakan untuk mengetahui bagaimana mereka mengawali kariernya atau memulai usahanya, menemukan idenya, mengatas: permodalan, motivasi, mengelola sumber daya manusia, pemasaran, dan lain-lain. Dapatkan pengalaman yang berharga dari mereka karena ada manfaat atau hikmah dan pelajaran yang dapat diambil tanpa harus membuat banyak waktu, pikiran, dan uang untuk mengalaminya sendiri.

Untuk memperoleh kesempatan itu, Anda dapat saja melakukannya dengan membaca buku-buku tentang kisah sukses dari mereka, pemikiran-pemikirannya yang ditulis di koran, majalah, atau Anda sendiri yang mendatangi tempat usaha mereka atau mengikuti seminarnya.

## **6. Nilai Keadaan Bisnis Saat Ini dan Masa Mendatang melalui Riset**

Penilaian berikutnya apakah bisnis tersebut dapat bertahan, salah satu pendekatan yang dilakukan dengan riset lapangan. Macam-macam faktor dapat dianalisis dan digunakan sebagai landasan berpijak dalam melakukan bisnis sesungguhnya, seperti kemampuan menghasilkan laba, pola pertumbuhan, dan alasan pemilik memilih bidang usaha tersebut. Anda tidak boleh melihat prospek bisnis hanya dari "luar" tanpa mengetahui langsung kondisi bisnis sebenarnya di lapangan. Sebab bisnis orang lain yang kelihatannya menguntungkan belum tentu benar-benar bisa menguntungkan bila Anda mengetahuinya lebih rinci.

Sebaliknya, bisnis yang kelihatannya biasa-biasa saja bila dilihat dari "luar," bisa jadi bisnis tersebut memberikan keuntungan dan prospek bila Anda mengetahuinya. Tanyakan mengapa mereka puas atau apakah mereka menyesali masuk dalam bisnis tersebut.

Riset ini dapat dilakukan lebih mudah di luar wilayah geografi Anda untuk menghindari kesegaran pesaing, tanyakan pula di kota

atau *daerah lain* yang berdekatan. Ingat dalam melakukan riset, Anda bisa saja berpura-pura menjadi konsumen atau mengamati pelanggan yang datang, atau lebih baiknya Anda menjelaskan alasan riset Anda secara jujur.

## 7. Tetapkan Pilihan

Pada bagian ini, Anda harus memilih salah satu dari ide yang sudah Anda buatkan daftarnya dan tentunya memilih berdasarkan kemungkinan tingkat keberhasilan terbesar dan risiko kegagalan terkecil. Dimulai dengan menyeleksi dan meringkas pilihan menjadi lebih sedikit, dan Anda dapat mempertimbangkan beberapa hal yang telah dibahas pada langkah-langkah sebelumnya, antara lain:

- a. Ketahui keahlian yang dimiliki dan ilmu yang dikuasai.
- b. Pilih yang memiliki ketertarikan tertinggi; semakin 'Anda menyukai bisnis tersebut, semakin besar peluang keberhasilannya.

- c. Pilih yang memiliki keunikan atau memiliki perbedaan dengan bisnis yang sudah ada, sehingga pelanggan menemukan sesuatu yang berbeda dan menarik perhatiannya. Keunikan ini akan membuat usaha Anda tidak mudah ditiru oleh calon pesaing. Ingat moto kedua: **"beda..... beda..... dan beda!!!"**
- d. Lihat tren yang berkembang, gaya hidup, dan perilaku pelanggan yang potensial agar siklus hidup produk dapat bertahan lama dan tetap berada pada masa pertumbuhan sehingga menghindari masa penurunan atau kejemuhan dan selalu melakukan inovasi.
- e. Kemudahan akses menjadi hal yang patut dipertimbangkan, jangan sampai ide terbuang begitu saja dan hanya dalam mimpi. Pikirkan kemudahan dalam mendapatkan bahan baku, peralatan pendukung, lokasi, dan komunikasi yang dapat mempertahankan bisnis dalam jangka panjang.
- f. Pilih yang tidak melibatkan Anda secara penuh dalam pelaksanaannya nanti. Harus diingat bahwa sebagai wirausahawan, Anda

tidak akan mengerjakan sendiri semua kegiatan, Anda harus terus berpikir dan melakukan kegiatan untuk membesarkan dan mengembangkan usaha yang juga memerlukan waktu yang banyak dalam persiapannya. Buatlah pendeklegasian wewenang atau duplikasi pengelolaan serta membuat sistem yang dapat mengatur semuanya apabila kita tidak ada atau sedang berada di luar tempat usaha.

- g. Jangan terlalu boros untuk menginvestasikan modal, apalagi melebihi kemampuan keuangan Anda.
- h. Lakukan simulasi kecil sebelum bisnis dijalankan, agar mengetahui segala kemungkinan yang terjadi dan akan mudah mempersiapkan segala sesuatunya serta mempercepat mengatasi permasalahan.
- i. Jangan lupa setelah segala sesuatunya dapat tergambar jelas dan sangat layak untuk dilakukan, Anda harus berani untuk melakukan semuanya. Seseorang yang

ingin mahir bersepeda, maka dia harus langsung menaiki sepeda itu, meski pertama-tama mungkin perlu menggunakan roda pembantu, kemudian akan bisa dengan dua roda, walaupun dalam kenyataannya pasti menemui berbagai kesulitan dan merasakan pula jatuh di jalanan atau menabrak pohon. Semua itu harus dilakukan langsung dan bukan hanya teori, sekali lagi harus langsung praktik. Ingat moto yang ketiga: ***"lakukan..., lakukan..., dan lakukan!!!"***

Setelah kita memutuskan bisnis apa yang ingin dijalankan, hal yang perlu menjadi pertimbangan berikutnya adalah memilih jalur usaha yang tepat atau memilih beberapa prospek bisnis, Arida harus memutuskan jalur mana yang ingin dipilih untuk memiliki bisnis sendiri. Terdapat tiga jalur utama yang dapat dipilih: memulai bisnis baru, membeli bisnis yang sudah ada, mengembangkan bisnis yang sudah ada, dan kemitraan atau waralaba (franchise).

# **CARA MENGGALI PELUANG USAHA**

Berikut adalah delapan cara menggali peluang usaha:

## **1. Manfaatkan Internet dan Media Elektronik Lainnya**

Di era sekarang, internet, radio, dan televisi merupakan jalur terbaik dalam memperoleh info, termasuk info tentang membangun bisnis. Namun internet lebih fleksibel, karena bisa dieksplorasi kapan saja. Misalnya di Google tentang “Contoh usaha dengan modal 5 jutaan rupiah”, pastikan menjumpai ratusan website yang membahas tentang hal tersebut. Jadi internet merupakan jalur termudah menggali dan

menemukan ide-ide usaha yang mungkin belum diketahui selama ini.

## **2. Baca Buku dan Referensi Bisnis**

Jika masih bingung “harusnya buku usaha apa?” Makabuku, majalah, pamphlet, buklet dan koran bisnis bisa menjadi sumber informasi yang dapat membantu anda menciptakan ide-ide bisnis yang bagus.

## **3. Ikuti Kegiatan Seminar Usaha**

Jika buku dan internet belum dapat membantu menggaligagasan bisnis yang potensial, maka setidaknya ikuti seminar-seminar tentang bisnis dan kewirausahaan. Di sana akan mendapat ilmu dan mentor yang berpengalaman dalam membangun usaha. Mungkin dengan seminar tersebut, akan memperoleh hilham yang baik.

## **4. Aktif Bergabung di Komunitas Bisnis**

Ada banyak komunitas atau organisasi yang mewadahi orang-orang dengan profesi atau kelompok bisnis tertentu, baik offline maupun komunitas online. Jika anda sempat mencobalah bergabung dengan satu

atau beberapa komunitas bisnis. Selain mendapat banyak ilmu, tentu akan berpeluang masuk dalam jaringan relasi dan pertemanan para entrepreneur. Mungkin mereka akan membantu dalam menggalipotensi bisnis yang ada dalam diri anda.

## 5. Datang ke Pameran Kewirausahaan

Salah satu tempat yang cukup efektif membangkitkan ide-ide bisnis yang ada dalam benak anda adalah pameran kewirausahaan. Berbagai produk baru, bisnis baru, dan job baru sering dipertontonkan dalam sebuah acara pameran.

Penyelenggaranya bisa sapemerintah maupun swasta. Walaupun harus mengeluarkan beberapa lembar rupiah untuk membeli tiket masuk, namun akan mendapatkan pengalaman kewirausahaan secara lebih nyata.

## 6. Ngobrol dengan Para Pelaku Usaha

Kata pepatah “Pengalaman adalah guru terbaik”. Oleh sebab itu, dalam mencari celah usaha yang bagus, cobalah berdiskusi dengan orang-orang yang telah sukses maupun gagal dalam membangun bisnis

ya.

Biasanya akan selalu datang ilham setelah mengetahui pengalaman-pengalaman bisnis mereka secara langsung.

## **7. Kunjungi Pusat-pusat Bisnis**

Selain pameran, lokasi lain yang bagus untuk memperoleh ide usaha adalah di pusat-pusat bisnis.

Dengan mengunjungi tempat tersebut akan dapat menaksikan dan belajar banyak mengenai gambaran perputaran roda dan ekonomian dan bisnis.

## **8. Mengamati Lingkungan Sekitar (Survey Langsung)**

Sebagai amunisi terakhirdalam memecahkan kebuntu an menggali ide-ide usaha adalah dengan melakukan pengamatan atau survey langsung kelingkungan sekitar.

Perhatikanlah apa saja kebutuhan orang-orang yang bisa menjadi peluang usaha atau amati jika bahan-bahan atau sumber daya yang tak berguna yang bisa menjadi barang ekonomis. Lihat, pikiran lalurenungkan.

## DAFTAR RUJUKAN

1. <http://rajaaidilangkat.blogspot.com/2012/10/mengenali-peluang-dan-memilih-jenis.html>
2. <https://dwipujihastuti.wordpress.com/2015/06/25/8-cara-menggali-peluang-usaha-2/>

