

LANGKAH AWAL KEWIRAUSAHAAN

Strategi dan Inspirasi untuk Pengusaha Pemula



UMKM

Penulis:

Prof. Dr. Slamet Ahmadi, M.M.
Dado Mulyana, S.E., M.M.
Muh. Ali Maskuri, S.E., XII
Widodo, S.Pd., M.M.
Felzel Farouk, S.E., M.M.
Angko Utama, S.E., M.M.
Idham Maulana Oktora, S.M., M.M.
Dr. Susanti Widhiastuti, S.E., M.M.
Dr. Ir. Titing Widyastuti, M.M.
Dr. Sri Lestari Praslowati, M.A.
Dra. Siti Mahmudah, M.M.
Drs. Joyadi, M.M.
Dina Mardiana, M.M.
Yoyo Indah Gunawan, S.E., M.M.

Editor:

Susanti Widhiastuti

**LANGKAH AWAL
KEWIRAUSAHAAN:
STRATEGI DAN INSPIRASI
UNTUK PENGUSAHA PEMULA**

UNDANG-UNDANG NOMOR 28 TAHUN 2014 TENTANG HAK CIPTA 1. Setiap Orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf i untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp 100.000.000 (seratus juta rupiah). 2. Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta yang meliputi penerjemahan dan pengadaptasian Ciptaan untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah). 3. Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta yang meliputi penerbitan, penggandaan dalam segala bentuknya, dan pendistribusian Ciptaan untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana penjara paling lama 4 (empat) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah). 4. Setiap Orang yang memenuhi unsur sebagaimana dimaksud pada poin kedua di atas yang dilakukan dalam bentuk pembajakan, dipidana dengan pidana penjara paling lama 10 (sepuluh) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp4.000.000.000,00 (empat miliar rupiah).

LANGKAH AWAL KEWIRAUSAHAAN: STRATEGI DAN INSPIRASI UNTUK PENGUSAHA PEMULA

Prof. Dr. Slamet Ahmadi, M.M.

Dede Mulyana, S.E., M.M.

Muh. Ali Maskuri, S.E., M.M.

Widodo, S.Pd., M.M.

Faizal Farouk, S.E., M.M.

Angka Utama, S.E., M.M.

Idham Maulana Oktora, S.M., M.M.

Dr. Susanti Widhiastuti, S.E., M.M.

Dr. Ir. Titing Widyastuti, M.M.

Dr. Sri Lestari Prasilowati, M.A

Drs. Jayadi, M.M.

Dina Mardiana, M.M.

Dra. Siti Mahmudah, M.M.

Yoyo Indah Gunawan, S.E., M.M.



**MEGA
PRESS**

Langkah Awal Kewirausahaan: Strategi Dan Inspirasi Untuk Pengusaha Pemula

Copyright © 2025

Penulis:

Prof. Dr. Slamet Ahmadi, M.M.
Dede Mulyana, S.E., M.M.
Muh. Ali Maskuri, S.E., M.M.
Widodo, S.Pd., M.M.
Faizal Farouk, S.E., M.M.
Angka Utama, S.E., M.M.
Idham Maulana Oktora, S.M., M.M.
Dr. Susanti Widhiastuti, S.E., M.M.
Dr. Ir. Titing Widyastuti, M.M.
Dr. Sri Lestari Prasilowati, M.A
Drs. Jayadi, M.M.
Dina Mardiana, M.M.
Dra. Siti Mahmudah, M.M.
Yoyo Indah Gunawan, S.E., M.M.

Editor:

Susanti Widhiastuti

Setting Layout:

Agisni Sofatunisa

Desain Sampul:

Firman Saepulloh

ISBN: 978-623-508-572-2

IKAPI: 435/JBA/2022

Ukuran: 15,5 cm x 23 cm; xii + 472 hlm

Cetakan Pertama, April 2025

Hak cipta dilindungi Undang-undang dilarang memperbanyak karya tulis dalam bentuk dan dengan cara apa pun, tanpa izin tertulis dari penerbit

Penerbit:

CV. Mega Press Nusantara

Alamat Redaksi:

Komplek Perumahan Janatipark III, Cluster Copernicus Blok D-07, Cibeusi,
Jatinangor, Kabupaten Sumedang, Jawa Barat 45363

0812-1208-8836

www.megapress.co.id

penerbitmegapress@gmail.com

PRAKATA

Memulai perjalanan di ranah kewirausahaan adalah langkah besar yang penuh dengan tantangan dan kesempatan untuk berkembang. Buku ini hadir sebagai panduan untuk siapa saja yang berkeinginan untuk memulai perjalanan kewirausahaan mereka, terutama bagi para pengusaha pemula yang sedang mencari langkah-langkah awal yang tepat untuk merintis usaha.

Kewirausahaan bukanlah sebuah jalan yang mudah, namun bisa menjadi pengalaman yang memuaskan. Di balik setiap kesuksesan yang tercipta, terdapat cerita tentang kerja keras, keputusan yang bijak, dan risiko yang diperhitungkan. Buku ini dirancang untuk memberikan wawasan dan inspirasi bagi para calon pengusaha, menyajikan berbagai strategi yang dapat membantu mereka menghindari jebakan umum dan memulai usaha mereka dengan fondasi yang kuat.

Melalui bab-bab yang disusun secara sistematis, buku ini mengajak pembaca untuk mengeksplorasi berbagai aspek kewirausahaan mulai dari pemahaman tentang peluang bisnis, pengelolaan modal, hingga bagaimana cara membangun tim yang solid dan menghadapi persaingan pasar. Selain itu, kami juga menyertakan kisah-kisah inspiratif dari pengusaha sukses yang telah melewati tantangan serupa, untuk memberi dorongan semangat bagi Anda yang baru memulai.

Tidak ada yang lebih memuaskan daripada melihat ide yang sederhana berkembang menjadi sebuah bisnis yang sukses. Buku ini adalah langkah pertama Anda untuk mewujudkan impian tersebut. Kami berharap bahwa setiap pembaca dapat menemukan pengetahuan berharga yang dapat langsung diterapkan dalam perjalanan bisnis mereka.

Akhir kata, kami ingin mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan dan inspirasi dalam penulisan buku ini. Semoga buku ini bermanfaat dan menjadi teman setia dalam memulai langkah awal kewirausahaan Anda.

Selamat membaca dan selamat berwirausaha!

3 Maret 2025
Tim Penulis

PRAKATA.....	iii
DAFTAR ISI	v
BAB 1: MEMAHAMI KEWIRAUSAHAAN BAGI PEMULA	1
ABSTRAK.....	1
I. PENDAHULUAN	2
II. STATE OF THE ART	3
III. PEMBAHASAN	4
A. Konsep Kewirausahaan.....	4
B. Mengapa Memilih Jalan Wirausaha?	8
C. Tantangan dan Peluang bagi Pengusaha Pemula.....	11
D. Studi Kasus.....	18
IV. KESIMPULAN.....	22
A. Poin-Poin Penting yang Harus Diperhatikan.....	23
B. Pertanyaan Diskusi	23
V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (<i>POLICY BRIEF</i>)	24
DAFTAR PUSTAKA	25
PROFIL PENULIS	31
BAB 2: MENEMUKAN IDE BISNIS YANG TEPAT.....	32
ABSTRAK.....	32
I. PENDAHULUAN	33
II. STATE OF THE ART	35
III. PEMBAHASAN	36
A. Cara Mengenali Minat dan Keahlian Pribadi untuk Memulai Wirausaha.....	38
B. Menggunakan Teknik <i>Brainstorming</i> untuk Menggali Ide Bisnis.....	41
C. Analisis Pasar untuk Menggali Ide Bisnis.....	44
D. Ide Bisnis yang Berawal Dari Kebutuhan Pasar	47
IV. KESIMPULAN.....	50

A. Poin-poin yang dapat diterapkan	50
B. Pertanyaan Diskusi.....	51
V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (<i>POLICY BRIEF</i>)	53
DAFTAR PUSTAKA	54
PROFIL PENULIS.....	55
BAB 3: MEMBANGUN RENCANA BISNIS SEDERHANA.....	56
ABSTRAK.....	56
I. PENDAHULUAN	57
II. STATE OF THE ART	59
III. PEMBAHASAN	60
A. Pentingnya Rencana Bisnis bagi Pemula	60
B. Unsur Pokok dalam Rencana Bisnis	69
C. Langkah-langkah Menyusun Rencana Bisnis Dasar.....	70
D. Contoh Rencana Bisnis Sederhana Untuk Pemula.....	74
IV. KESIMPULAN.....	81
A. Pertanyaan Diskusi.....	82
B. Soal Studi Kasus.....	82
V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (<i>POLICY BRIEF</i>)	87
DAFTAR PUSTAKA	88
PROFIL PENULIS.....	93
BAB 4: MEMULAI USAHA DENGAN MODAL KECIL.....	94
ABSTRAK.....	94
I. PENDAHULUAN	95
II. STATE OF THE ART	96
III. PEMBAHASAN	96
A. Memulai Usaha dengan Modal Kecil	96
B. Sumber Dana atau Modal Bagi Para Pengusaha Pemula.....	100
C. Tips Menghemat Biaya dan Mengelola Keuangan	105
D. Studi Kasus Bisnis yang Berhasil Dimulai dengan Modal Kecil	109
IV KESIMPULAN.....	114

A. Pertanyaan Diskusi.....	115
VI. REKOMENDASI KEBIJAKAN (<i>POLICY BRIEF</i>)	116
DAFTAR PUSTAKA	119
PROFIL PENULIS	120
BAB 5: MEMBANGUN MEREK DAN IDENTITAS BISNIS.....	122
ABSTRAK.....	122
I. PENDAHULUAN	123
II. STATE OF THE ART	124
III. PEMBAHASAN	127
A. Pengertian Merek dan Branding.....	127
B. Mengapa <i>Branding</i> Penting Bagi Pebisnis Pemula?	128
C. Membuat Nama, Logo dan Citra Merek yang Menarik....	130
D. Membangun Kepercayaan Pelanggan.....	134
E. Aplikasi dan Strategi Praktis dalam Membangun Merek dan Identitas Bisnis.....	137
F. Tantangan dan Potensi Hambatan dalam Membangun Merek dan Identitas Bisnis.....	141
G. Tren Masa Depan dan Perkembangan dalam Membangun Merek dan Identitas Bisnis.....	145
IV. KESIMPULAN.....	145
V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (<i>POLICY BRIEF</i>)	146
DAFTAR PUSTAKA	147
PROFIL PENULIS	148
BAB 6: MENGETAHUI TARGET PASAR DAN PELANGGAN.....	149
ABSTRAK.....	149
I. PENDAHULUAN	150
II. STATE OF THE ART	151
III. PEMBAHASAN	152
A. Mengidentifikasi Target Pasar yang Tepat	152
B. Proses Identifikasi Pasar.....	154
C. Menggali Kebutuhan dan Preferensi Pelanggan	155
D. Tantangan dalam Menggali Kebutuhan dan Preferensi Pelanggan	168

E. Membangun Hubungan Dengan Pelanggan.....	168
F. Kasus Praktis: Bisnis yang Berhasil Memahami Target Pasar.....	169
IV. KESIMPULAN.....	173
A. Poin-Poin Penting untuk Diterapkan	173
B. Pertanyaan Diskusi.....	173
V. REKOMENDASI: MENYUSUN STRATEGI BERDASARKAN PROFIL PELANGGAN.....	174
DAFTAR PUSTAKA	176
PROFIL PENULIS	179
BAB 7: PEMASARAN DAN PROMOSI UNTUK PEMULA.....	180
ABSTRAK.....	180
I. PENDAHULUAN	181
II. STATE OF THE ART	183
III. PEMBAHASAN	184
A. Memahami Dasar-dasar Pemasaran.....	184
B. Teknik Pemasaran <i>Low-Cost</i> untuk Pemula	191
C. Manfaat Media Sosial untuk Mempromosikan Bisnis	200
D. Contoh Kampanye Promosi Efektif dengan Anggaran Terbatas	208
E. Rekomendasi: Memilih Saluran Pemasaran yang Tepat	216
IV. KESIMPULAN.....	222
A. Poin-Poin Utama	222
B. Poin-Poin Tindakan yang Perlu Diingat.....	223
C. Pertanyaan Diskusi.....	223
V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (<i>POLICY BRIEF</i>)	224
DAFTAR PUSTAKA	226
PROFIL PENULIS.....	228
BAB 8: PENGELOLAAN KEUANGAN SEDERHANA	229
ABSTRAK.....	229
I. PENDAHULUAN	230

II. STATE OF THE ART	231
III. PEMBAHASAN	232
A. Dasar-dasar Pengelolaan Keuangan untuk Pengusaha Pemula.....	232
B. Cara Membuat Anggaran dan Mengelola Arus Kas.....	237
C. Pentingnya Catatan Keuangan yang Baik.....	243
D. Contoh Pengelolaan Keuangan Bisnis Kecil yang Efektif.....	249
IV. KESIMPULAN.....	253
A. Pertanyaan Diskusi	255
B. Diskusi: Studi Kasus.....	255
V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (<i>POLICY BRIEF</i>)	256
DAFTAR PUSTAKA	257
PROFIL PENULIS	265
BAB 9: MEMBANGUN TIM ATAU BEKERJA SENDIRI.....	266
ABSTRAK.....	266
I. PENDAHULUAN	267
II. PEMBAHASAN	270
A. Perbedaan Mendasar Antara Membangun Tim Dan Bekerja Sendiri.....	270
B. Keuntungan dan Tantangan: Membangun Tim dan Bekerja Sendiri.....	273
C. Studi Kasus.....	276
D. Rekomendasi Strategi Praktis untuk Membantu Pengusaha Pemula Membuat Keputusan.....	283
IV. KESIMPULAN.....	306
DAFTAR PUSTAKA	308
BAB 10: MENGELOLA RISIKO DAN MENGHADAPI KETIDAKPASTIAN.....	310
ABSTRAK.....	310
I. PENDAHULUAN	311
II. STATE OF THE ART	313
III. PEMBAHASAN	313

A. Jenis-jenis Risiko dalam Bisnis Pemula.....	313
B. Unsur Pokok dalam Rencana Bisnis	319
C. Mengembangkan Sikap Mental untuk Menghadapi Ketidakpastian.....	324
D. Kasus Praktis: Menghadapi Tantangan dan Bertahan dalam Bisnis.....	328
E. Rekomendasi: Cara Menyusun Strategi untuk Mengelola Risiko	331
IV. KESIMPULAN.....	334
A. Pertanyaan Diskusi.....	335
B. Studi Kasus	336
V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (<i>POLICY BRIEF</i>)	339
DAFTAR PUSTAKA	340
PROFIL PENULIS.....	343
 BAB 11: MEMAHAMI DAN MENGGUNAKAN TEKNOLOGI	
DALAM BISNIS.....	344
ABSTRAK.....	344
I. PENDAHULUAN	345
II. STATE OF THE ART	346
III. PEMBAHASAN	348
A. Teknologi untuk Meningkatkan Efisiensi Bisnis	348
B. Aplikasi dan Alat Digital untuk Pengusaha Pemula	354
C. Memanfaatkan Media Sosial dan <i>E-Commerce</i>	371
D. Contoh: Bisnis yang Tumbuh melalui Penggunaan Teknologi.....	378
E. Rekomendasi: Menggunakan Teknologi yang Sesuai dengan Kebutuhan	391
IV. KESIMPULAN.....	397
A. Poin-Poin Utama:.....	397
B. Poin-poin Tindakan yang Perlu Diingat:.....	398
C. Pertanyaan Diskusi	398
V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (<i>POLICY BRIEF</i>)	399
DAFTAR PUSTAKA	401

PROFIL PENULIS	402
BAB 12: FOKUS PADA PERTUMBUHAN BISNIS.....	403
ABSTRAK.....	403
I. PENDAHULUAN	404
II. STATE OF THE ART	406
III. PEMBAHASAN	406
A. Mengukur Perkembangan Bisnis Pemula	406
B. Menetapkan Tujuan Jangka Pendek dan Panjang	412
C. Teknik Pengembangan Produk dan Layanan	421
D. Studi Kasus: Bisnis yang Berhasil Bertumbuh dari Skala Kecil.....	427
E. Rekomendasi: Cara Menyusun Rencana Pertumbuhan Bisnis.....	431
IV. KESIMPULAN.....	435
A. Pertanyaan Diskusi	436
V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (<i>POLICY BRIEF</i>)	437
DAFTAR PUSTAKA	438
PROFIL PENULIS	440
BAB 13: INOVASI DALAM BISNIS PEMULA.....	441
ABSTRAK.....	441
I. PENDAHULUAN	442
II. STATE OF THE ART	445
III. PEMBAHASAN	447
IV. KESIMPULAN.....	454
V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (<i>POLICY BRIEF</i>)	454
DAFTAR PUSTAKA	455
PROFIL PENULIS	456
BAB 14: KIAM SUKSES DAN INSPIRASI UNTUK PENGUSAHA PEMULA.....	458
ABSTRAK.....	458
I. PENDAHULUAN	459
II. STATE OF THE ART	459
III. PEMBAHASAN	461

A. Dasar-dasar Memulai Usaha (Menyusun Rencana Bisnis yang Matang)	461
B. Strategi Praktis untuk Keberhasilan Bisnis.....	463
C. Mengatasi Tantangan dalam Dunia Bisnis.....	466
D. Tren Bisnis Masa Depan (Menghadapi Perubahan dan Peluang)	468
IV. KESIMPULAN.....	469
V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (<i>POLICY BRIEF</i>)	470
DAFTAR PUSTAKA	471

4

BAB 4: **MEMULAI USAHA DENGAN MODAL KECIL**

Widodo, S.Pd., M.M.

Universitas IPWIJA
email: widodomursaih@gmail.com

ABSTRAK

Pada dasarnya bahwa setiap memulai bisnis baru tentunya mempunyai beberapa faktor yang tidak kita perhitungkan sebelumnya hal itu menjadi suatu tantangan. Tidak diragukan lagi, hal ini menjadi penghambat untuk memulai usaha bisnis baru . diantaranya adalah bahwa situasi pada saat modal tidak mencukupi. Maka, bagi calon pebisnis barun harus memahami cara mengatasi keterbatasan modal sehingga bagi pengusaha dapat mengatasi perihal modal ketika memulai bisnis. betulkah kita seorang calon pebisnis dengan permasalahan modal?Strategi dalam memulai suatu Bisnis dengan Anggaran yang Terbatas. Pada dasarnya memulai suatu bisnis dengan anggaran yang terbatas akan ada tantangan, akan tetapi bisa juga memberikan peluang untuk menjadi lebih kompleks dan juga kreatif, efisien, dan fokus pada penggunaan berbagai macam sumber daya yang teredia. Berikut adalah berbagai macam strategi yang dapat membantu kita didalam memulai suatu bisnis dengan anggaran yang sangat terbatas.

Kata kunci: Memulai usaha dengan modal kecil, Fokus pada Bisnis dengan Modal Rendah, Sumber dana atau modal bagi para Pengusaha Pemula, Tips Menghemat Biaya dan Mengelola Keuangan

I. PENDAHULUAN

Pada dasarnya bahwa setiap memulai bisnis baru tentunya mempunyai beberapa faktor yang tidak kita perhitungkan sebelumnya hal itu menjadi suatu tantangan. Tidak diragukan lagi, hal ini menjadi penghambat untuk memulai usaha bisnis baru. di antaranya adalah bahwa situasi pada saat modal tidak mencukupi. Maka, bagi calon pebisnis baru harus memahami cara mengatasi keterbatasan modal sehingga bagi pengusaha dapat mengatasi perihal modal ketika memulai bisnis. betulkah kita seorang calon pebisnis dengan permasalahan modal?

Strategi dalam memulai suatu Bisnis dengan Anggaran yang Terbatas. Pada dasarnya memulai suatu bisnis dengan anggaran yang terbatas akan ada tantangan, akan tetapi bisa juga memberikan peluang untuk menjadi lebih kompleks dan juga kreatif, efisien, dan fokus pada penggunaan berbagai macam sumber daya yang tersedia. Berikut adalah berbagai macam strategi yang dapat membantu kita di dalam memulai suatu bisnis dengan anggaran yang sangat terbatas bagi para pengusaha muda.

Bagi para pengusaha pemula, menerima modal atau sumber dana yang tepat sehingga terasa sangat penting bagi mereka yang akan memulai dan meningkatkan bisnis atau usaha. Beberapa contoh sumber dana yang dapat dijadikan pilihan untuk Dalam upaya menghemat biaya dan mengelola keuangan dengan bijaksana maka langkah penting agar tercapai stabilitas keuangan dan juga tujuan keuangan dalam jangka panjang. Maka dengan ini disajikan beberapa tips yang sekiranya dapat membantu dalam menghemat biaya dan mengelola keuangan secara lebih efisien:

II. STATE OF THE ART

Pembahasan tentang memulai usaha dengan modal kecil meliputi:

1. **Memulai usaha dengan modal kecil**, Sub-bab ini akan membahas pengertian dan tujuan
2. **Sumber dana atau modal bagi para Pengusaha Pemula**, Sub-bab ini akan menjelaskan bagaimana mendapatkan modal selain modal sendiri dan juga modal dari luar
3. **Tips Menghemat Biaya dan Mengelola Keuangan** Sub-bab ini akan membahas mengenai penghematan dan juga pengelolaan keuangan dengan bijak
4. **Studi Kasus Bisnis yang Berhasil Dimulai dengan Modal Kecil** Sub ini akan membahas tentang berjalannya para pengusaha-pengusaha dengan modal berskala kecil

III. PEMBAHASAN

A. Memulai Usaha dengan Modal Kecil

Pada dasarnya memulai suatu bisnis dengan anggaran yang terbatas akan ada tantangan, akan tetapi bisa juga memberikan peluang untuk menjadi lebih kompleks dan juga kreatif, efisien, dan fokus pada penggunaan berbagai macam sumber daya yang tersedia. Berikut adalah berbagai macam strategi yang dapat membantu kita di dalam memulai suatu bisnis dengan anggaran yang sangat terbatas:

1. Fokus pada Bisnis dengan Modal Rendah: Dalam memilih jenis bisnis yang membutuhkan sedikit investasi awal dan bisa dijalankan dengan modal terbatas. Beberapa contoh bisnis yang bisa dimulai dengan modal kecil antara lain:
 - a. *Bisnis online: dropshipping*, merupakan penjualan produk digital (misalnya *e-book*, kursus *online*, atau *software*), atau menjadi *reseller* produk yang berasal dari pemasok yang lebih kuat atau lebih besar.

- b. *Freelancing*: ketika seseorang mempunyai keterampilan di dalam desain grafis, penulisan, pemasaran digital, atau pengembangan perangkat lunak, Anda bisa memulai dengan modal minim hanya dengan laptop dan koneksi internet.
 - c. Konsultasi: pada saat seseorang mempunyai pengalaman dan juga kelebihan tertentu, maka seseorang tersebut dapat menawarkan keahliannya untuk membantu atau menjual jasa atau konsultasi dalam bidang tertentu misalnya seperti bisnis, pemasaran, keuangan, atau pengembangan karier.
 - d. Jasa pelayanan: misalnya fotografi, perawatan rumah, atau jasa perawatan kebun yang hanya membutuhkan peralatan sederhana.
2. Menggunakan Platform Digital: Menggunakan platform digital adalah cara yang hemat biaya untuk memasarkan bisnis. Berbagai contoh langkah yang sering dilakukan:
- a. *Website* dan media sosial: diawali dengan platform media sosial gratis seperti Instagram, Facebook, dan LinkedIn untuk mencari audiens dan menawarkan produk atau pelayanan kita.
 - b. Marketplace: Gunakan *marketplace* seperti Tokopedia, Bukalapak, atau Shopee untuk memasarkan produk yang tidak memiliki toko fisik atau stok barang besar.
 - c. SEO (*Search Engine Optimization*): Ketika kita memiliki *website*, pelajari SEO supaya lebih mudah ditemukan di Google tidak mengeluarkan biaya promosi.
3. Menggunakan dana atau Sumber Daya yang Ada: Manfaatkan semua sumber daya yang sudah kita siapkan untuk meminimalisasi biaya. berikut cara untuk menekan anggaran:
- a. Kerja sama dengan teman atau keluarga: Gunakan jaringan terdekat untuk mendapatkan bantuan, baik itu dalam bentuk tenaga kerja atau kelengkapan materi.
 - b. Memanfaatkan peralatan secara gratis: terdapat berbagai macam alat dan aplikasi gratis yang bisa membantu Anda

menjalankan bisnis, seperti Google Drive untuk penyimpanan data, Canva untuk desain grafis, atau Mailchimp untuk *email marketing*.

- c. *Outsourcing*: mengalihkan tugas tertentu ke *freelancer* atau kontraktor yang lebih dapat dijangkau apabila dibandingkan menggunakan tenaga kerja atau pegawai tetap. Platform seperti Upwork atau Fiverr menawarkan beberapa pilihan para pekerja lepas dengan biaya yang berbeda beda.
4. Mulai dari Kecil dan Scalability: Coba memfokuskan usaha pada ukuran kecil terlebih dahulu. Segera mungkin untuk melaksanakan bisnis dengan anggaran yang berjumlah kecil dan cobalah dilaksanakan pada pasar sebelum memperbesar usaha. Berikut ini beberapa cara dalam Upaya melakukannya:
 - a. Test Produk atau Pelayanan: Melakukan riset pasar dan uji coba produk atau pelayanan di kelompok kecil sebagai Langkah awal. Diusahakan tidak langsung berinvestasi dalam produksi dan pemasaran besar-besaran.
 - b. *Minimal Viable Product* (MVP): membuat versi minimal dari produk dan juga pelayanan yang dapat diterima oleh kalangan pasar untuk menguji keinginan konsumen dan mendapatkan tanggapan sebelum berinvestasi dengan skala lebih besar lagi.
 5. Menggunakan Pendanaan Alternatif: Apabila kita membutuhkan modal tambahan, maka lebih baik mempertimbangkan berbagai macam sumber pendanaan alternatif:
 - a. *Crowdfunding*: Platform misalnya Kickstarter atau mungkin Indiegogo bisa membantu kita dalam hal mendapatkan suntikan dana dari calon rekan kerja yang kemungkinan tertarik dengan ide dan juga gagasan bisnis kita.
 - b. Pinjaman atau Kredit Mikro: Andaikata kita memerlukan dana awal atau modal untuk pengembangan, maka perlu kiranya mempertimbangkan dalam segala kemungkinan untuk mencari pinjaman dengan bunga yang relatif rendah

atau bahkan kredit mikro untuk para pengusaha dengan skala kecil.

- c. Angel investor atau Venture Capital (VC): andaikata kita mempunyai model untuk berbisnis yang kemungkinan dapat menjanjikan, mak kita bisa mencari investor dari perorangan (*angel investor*) atau perusahaan modal ventura (VC) yang kemungkinan mempunyai minat untuk memberikan bantuan pada bisnis kita.

Menggunakan pemasaran tanpa biaya atau mungkin dengan biaya yang relatif sangat rendah agar dapat menjadi kunci untuk mempertimbangkan bahwa anggaran tetap bisa diolah dan aplikasikan dengan baik.

Beberapa cara pemasaran yang dapat dilakukan:

1. *Content Marketing*: Membuat konten yang mempunyai keunggulan dan juga mumpuni seperti artikel, video, atau *podcast* untuk mendorong audiens dan menguatkan *brand awareness*. SEO merupakan salah satu cara yang sangat ringan guna meningkatkan visibilitas *website* kita di dalam mesin pencari.
2. *Referral Marketing*: Menggunakan pelanggan yang sudah tersedia untuk mereferensikan usaha kita pada kepada teman atau keluarga dari mereka, dengan imbalan seperti diskon atau hadiah dan bisa dengan bentuk lain.
3. *Networking*: membentuk suatu komunitas atau forum berkaitan dengan industri pembisnisnisan kita. *Networking* bisamemberikan berbagai macam peluang dengan biaya yang dapat dijangkau.

Dengan anggaran yang serba terbatas, maka penting kiranya untuk mengelola keuangan dengan sangat cermat dan cerdas. Misalnya adalah sebagai berikut:

1. Penganggaran yang ketat: selalu dicatat pada semua jenis dan bentuk serta jumlah pengeluaran dan pendapatan pada usaha kita dengan rinci. Kita harus dapat mengambil skala prioritas dalam berbagai macam pengeluaran dan juga melakukan

investasi yang sungguh-sungguh diperlukan untuk kemajuan dan peningkatan usaha kita

2. Memilih pengeluaran yang lebih penting: Fokus pada pengeluaran yang akan memberikan pengaruh secara langsung dan juga secara tidak langsung pada pertumbuhan bisnis, misalnya, pemasaran atau perbaikan produk, dan menunda pengeluaran yang tidak mengakibatkan fatal apabila tidak terpenuhi.

Para pelanggan yang merasa nyaman loyal adalah aset terbesar dalam suatu usaha. Maka dengan demikian, untuk membangun hubungan yang erat dengan mereka:

1. Melayani para pelanggan yang sangat luar biasa: Memberikan pelayanan yang sangat baik supaya para pelanggan lebih merasa dihargai dan akan kembali lagi
2. Minta ada *feedback* dan selalu berkembang: maksudnya adalah mengajak para pelanggan guna memberikan *feedback* mengenai produk atau pelayanan kita. Dengan demikian hal ini tidak hanya membantu kita agar dapat memperbaiki kualitas, akan tetapi juga dapat memberikan kesan bahwa kita merasa mempunyai rasa kepedulian pada para pelanggan.

Oleh karena itu kita dapat menggunakan pendekatan yang lebih kreatif, efisien, dan fokus pada pemanfaatan sumberdaya yang tersedia, kita juga bisa memulai berusaha biarpun dengan modal yang relatif terbatas. Intinya adalah ketekunan, ketekunan, inovasi, dan kemampuan untuk beradaptasi dengan segera terhadap fluktuasi pasar.

B. Sumber Dana atau Modal Bagi Para Pengusaha Pemula

Bagi para pengusaha pemula, menerima modal atau sumber dana yang tepat sehingga terasa sangat penting bagi mereka yang akan memulai dan meningkatkan bisnis atau usaha.

Beberapa contoh sumber dana yang dapat dijadikan pilihan untuk para pengusaha muda:

1. Dana milik Pribadi (*Bootstrapping*):

- a. Para pebisnis memanfaatkan tabungan atau dana pribadi untuk mengawali atau memulai berusaha. Ini merupakan sumber dana atau modal yang paling lazim bagi beberapa atau kebanyakan pebisnis, terutama apabila bisnis yang dijalankan adalah masih kategori kecil dan kemungkinan masih bersifat sederhana.
- b. Keuntungan: para pemegang modal sendiri adalah tidak ada kewajiban kepada pihak lain, dan dapat mengontrol secara penuh terhadap bisnis yang sedang dijalankan.
- c. Kekurangan: Risiko yang kemungkinan akan dihadapi adalah dapat kehilangan modal atau simpanan atau tabungan pribadi apabila usaha yang dijalankan mengalami suatu kegagalan.

2. Keluarga dan Teman:

- a. Bagi para pengusaha muda dapat menggunakan dana sebagai modal awal atau simpanan dari keluarga dan juga teman dekat yang dapat mempercayainya
- b. Mengenai Keuntungan: akan mendapat keuntungan yang Lebih fleksibel mengenai pengembalian dan juga syarat.
- c. Dalam hal kekurangan: yang kemungkinan akan dihadapi adalah bahwa risiko yang berpotensi merusak hubungan secara pribadi apabila usaha tidak sesuai dengan yang telah diharapkan sebelumnya.

3. Pinjaman Bank:

- a. Pengusaha dapat mengajukan pinjaman ke bank untuk mendapatkan modal usaha.
- b. Keuntungannya adalah bahwa dapat memanfaatkan jumlah pinjaman yang lebih besar dengan suku bunga tetap.

- c. Kekurangannya yaitu proses persetujuan yang cukup ketat, pengusaha harus mempunyai jaminan atau agunan yang dapat dijaminkan untuk melaksanakan usaha.

4. Investor (*Angel Investor*):

- a. Dalam hal ini bahwa terdapat investor individu yang bersedia menanamkan modal pada usaha pemula dengan imbalan ekuitas atau pembagian laba dari keuntungan yang diperoleh.
- b. Keuntungannya adalah akan mendapatkan modal tanpa perlu memikirkan pembayaran kembali, karena sifatnya bagi hasil.
- c. Kekurangannya bisa jadi akan kehilangan sebagian ingindalian bisnis dan adanya tekanan untuk perkembangan usaha secara cepat.

5. *Venture Capital* (VC):

- a. Modal ventura merupakan investasi yang yang diperoleh dari perusahaan modal ventura untuk *startup* dengan harapan dan juga tujuan pertumbuhan yang relatif tinggi. Ada kalanya, *venture capital* lebih tertarik pada pengusaha yang telah mempunyai produk atau pelayanan yang siap dipasarkan.
- b. Keuntungannya adalah bahwa modal yang relatif besar untuk ekspansi dan pengembangan suatu usaha atau bisnis.
- c. Kekurangannya dengan penyertaan saham yang signifikan dan potensi lemahnya pengawasan atas perusahaan.

6. *Crowdfunding*:

- a. Pendanaan yang dikumpulkan melalui platform *crowdfunding* (seperti Kickstarter, Indiegogo, atau GoFundMe), terdapat beberapa orang yang menyumbangkan sejumlah uang untuk mendukung usaha yang sangat menarik untuk para penyumbang dana tersebut..

- b. Keuntungannya adalah dapat menguji pasar dan mendapatkan modal tanpa perlu memberikan ekuitas atau investor
- c. Kekurangannya adalah bahwa proses yang memerlukan promosi aktif dan mungkin akan mengalami kendala bisnis dengan kebutuhan modal besar.

7. Program Pemerintah dan Hibah:

- a. Pemerintah beberapa kali telah menyediakan berbagai macam bentuk bantuan keuangan melalui hibah atau kredit usaha untuk pengusaha muda dan bahkan pengusaha kecil dan menengah.
- b. Keuntungannya adalah bahwa tidak perlu memikirkan pengembalian hibah, dan beberapa kali pemerintah membantu dengan suku bunga yang rendah atau bahkan tanpa bunga.
- c. Kekurangannya adalah bahwa proses aplikasi bisa rumit, dan tidak semua usaha memenuhi persyaratan yang ditentukan oleh program pemerintah tersebut.

8. Lembaga Pembiayaan Mikro:

- a. Lembaga seperti BPR (Bank Perkreditan Rakyat) atau mungkin lembaga keuangan mikro yang menyiapkan pinjaman kecil untuk para pengusaha muda.
- b. Keuntungannya adalah bahwa persyaratan lebih mudah apabila dibandingkan dengan pinjaman bank besar, dan lebih cepat.
- c. Kekurangannya adalah bahwa jumlah pinjaman yang terbatas dan juga bunga yang terlalu tinggi.

9. Partner Bisnis:

- a. Mengajak rekan dan masyarakat dalam melakukan investasi dalam usaha sebagai mitra. Mitra tersebut dapat memberikan dana, keahlian, atau sumber daya lain yang dapat mendukung terlaksananya usaha tersebut.

- b. Keuntungannya adalah bahwa pengusaha bisa berbagi risiko dan juga tanggung jawab.
- c. Kekurangannya yaitu harus berbagi kepemilikan dan juga pengawasan dengan mitra.

10. Peminjaman dari *Platform Peer-to-Peer (P2P) Lending*:

- a. *Platform P2P lending* memungkinkan pengusaha untuk meminjam uang langsung dari individu atau investor, tanpa melalui bank.
- b. Keuntungannya adalah bahwa proses persetujuan lebih cepat dan tidak membutuhkan jaminan.
- c. Kekurangannya yaitu suku bunga bisa lebih tinggi dibandingkan dengan pinjaman bank, tergantung pada risiko.

11. Program Inkubator atau Akselerator:

- a. Inkubator dan akselerator bisnis menawarkan modal, mentor, ruang kerja, dan akses ke jaringan bisnis untuk pengusaha pemula.
- b. Keuntungannya bisa mendapatkan dana dan juga bimbingan yang berharga dari para ahli dan mentor.
- c. Kekurangannya bahwa program tersebut sering meminta para pengusaha agar memberikan sebagian saham ke dalam bisnis mereka.

12. Penyertaan Saham (*Equity Funding*):

- a. Pendanaan melalui penjualan sebagian saham perusahaan kepada investor. Ini dapat dilakukan secara pribadi atau melalui bursa efek (untuk perusahaan yang lebih besar).
- b. Keuntungannya tidak perlu mengembalikan dana yang diperoleh, dan risiko bisa terbagi-bagi.
- c. Kekurangannya akan mengakibatkan kehilangan sebagian kepemilikan dan kontrol dalam perusahaan.

13. *Leasing* dan Pembiayaan Aset:

- a. Pada saat pengusaha membutuhkan peralatan atau aset untuk usaha mereka, maka pembiayaan aset atau *leasing* bisa menjadi alternatif agar dapat memperoleh peralatan tanpa harus membeli secara penuh.
- b. Keuntungannya adalah tidak memerlukan modal besar untuk membeli peralatan.
- c. Kekurangannya adalah terdapat biaya tambahan dalam bentuk sewa atau bunga.

Ketika memilih kemauan untuk memilih sumber dana yang jelas dan juga tepat maka akan sangat bergantung pada jenis usaha, kebutuhan modal, dan juga tahap perkembangan bisnis. Pengusaha muda lebih baik kiranya mempertimbangkan dengan saksama dan matang mengenai kelebihan dan kekurangan masing-masing pilihan pendanaan untuk memberikan kepastian bahwa mereka akan memilih jalur yang dirasa sesuai dengan tujuan dan juga kapasitas mereka.

C. Tips Menghemat Biaya dan Mengelola Keuangan

Dalam upaya menghemat biaya dan mengelola keuangan dengan bijaksana maka langkah penting agar tercapai stabilitas keuangan dan juga tujuan keuangan dalam jangka panjang. Maka dengan ini disajikan beberapa tips yang sekiranya dapat membantu dalam menghemat biaya dan mengelola keuangan secara lebih efisien:

1. Membuat Anggaran Keuangan:
 - a. Harus dicatat dalam setiap Pemasukan dan juga Pengeluaran, membuat anggaran bulanan untuk memantau terjadinya pemasukan dan juga pengeluaran. Pencatatan harus dengan detail pada setiap pengeluaran, mulai dari yang besar hingga yang kecil, agar Anda bisa mengidentifikasi pemborosan.

- b. Prioritaskan Kebutuhan: memisahkan segala macam pengeluaran berdasarkan prioritas, misalnya kebutuhan pokok (makanan, transportasi) dan keinginan (hiburan, barang-barang non-esensial).
2. Mengurangi Pengeluaran yang tentunya tidak begitu Perlu:
- a. Menghindari Impulsif: Sebelum membeli sesuatu, maka apakah itu betul-betul diperlukan atau ternyata hanya sekadar keinginan saja.
 - b. Mengurangi Pengeluaran yang Bisa Ditunda: contohnya, berlangganan aplikasi atau pelayanan yang hanya kadang-kadang digunakan, atau mungkin makan di luar yang bisa diganti dengan memasak di rumah.
 - c. Menggunakan Diskon dan juga Promo: Manfaatkan potongan harga, diskon musiman, atau kupon untuk membeli barang-barang yang dibutuhkan.
3. Mengoptimalkan Penggunaan Energi dan Sumber Daya:
- a. Menghemat Energi: kita membiasakan mematikan perangkat listrik yang tidak digunakan, mengurangi penggunaan *Air Conditioning* (AC) atau pemanas ruangan, dan juga bisa memilih peralatan listrik yang dapat menghemat energi.
 - b. Dalam hal transportasi: Mempertimbangkan penggunaan transportasi umum, bersepeda, atau berbagi kendaraan dengan sahabat dan juga keluarga (*carpooling*) untuk mengurangi biaya bahan bakar.
4. Memilih Asuransi yang Tepat:
- a. Evaluasi Asuransi: Memilih asuransi kesehatan, jiwa, dan kendaraan yang sekiranya sesuai dengan keadaan dan juga kebutuhan kita. Tentunya tidak perlu terlalu banyak membeli produk asuransi yang berlebihan atau yang tidak perlu.
 - b. Perbandingan Harga: kita perlu membandingkan beberapa penyedia asuransi sebelum membuat keputusan supaya memperoleh harga dan juga manfaat yang terbaik

5. Investasi dalam Pendidikan Keuangan:

- a. Mempelajari Dasar-dasar Keuangan: lebih memahami tentang bagaimana caranya mengelola keuangan, investasi, dan perencanaan pensiun hal yaitu bisa membantu kita membuat keputusan yang lebih cerdas dan menghindari berbagai macam pemborosan.
- b. Menghindari Utang yang bersifat Konsumtif: kita sebaiknya menghindari utang untuk berbagai hal yang tidak diperlukan, misalnya liburan di tempat mewah atau barang konsumsi yang tidak penting. Fokus pada utang produktif (contohnya pendidikan atau rumah) yang dapat membawa manfaat jangka panjang.

6. Hemat dalam Belanja Harian:

- a. Membuat Daftar Belanja: pada saat berbelanja, wajib kiranya membuat daftar belanja yang sesuai dengan anggaran dan kebutuhan. Menghindari pembelian barang yang tidak ada dalam daftar belanja.
- b. Berbelanja pada Tempat yang Tepat: membandingkan harga pada beberapa tempat atau toko sebagai dasar kepastian agar bisa mendapatkan penawaran yang terbaik.

7. Tabungan dan Investasi:

- a. Menyisihkan Tabungan Setiap Bulan: Sebisa mungkin, mengalokasikan sebagian dari penghasilan kita sebagai Tabungan atau investasi. Kita mulai dengan persentase dari skala kecil terlebih dahulu, kemudian kita tingkatkan seiring dengan berjalannya waktu dan juga kebutuhan yang semakin tinggi.
- b. Investasi Cerdas: Kita bisa memulai investasi, bisa dengan saham, obligasi, reksa dana, atau properti, kita juga dapat memaksimalkan potensi pertumbuhan aset. Dan juga Pastikan investasi yang dipilih itu sesuai dengan tujuan keuangan dan toleransi serta risiko.

8. Manfaatkan Teknologi:

- a. Dalam Pengelola Keuangan kita gunakan Aplikasi: dalam menggunakan aplikasi atau perangkat lunak pengelola keuangan dapat membantu kita dalam memantau anggaran dan juga pengeluaran secara lebih mudah, praktis dan terstruktur.
- b. Pembayaran secara Otomatis: Mengatur pembayaran tagihan secara otomatis untuk menghindari keterlambatan pembayaran dan juga denda.

9. Negosiasi Tagihan:

- a. Negosiasi Harga atau Diskon: kita dapat mencoba dengan menegosiasikan harga langganan (seperti internet, telepon, atau layanan TV kabel) atau berbagai tagihan lain agar mendapatkan tarif yang ringan atau murah.
- b. *Refinancing* Utang: apabila kita memiliki tanggungan atau pinjaman, maka harus mempertimbangkan dalam melakukan *refinancing* agar mendapatkan bunga yang relatif lebih ringan atau rendah.

10. Perencanaan dalam Jangka Panjang:

- a. Menetapkan Tujuan Keuangan: Tentukan terlebih dahulu tujuan keuangan dalam jangka panjang, misalnya membeli rumah, pendidikan anak, atau persiapan pensiun. Melalui tujuan yang jelas, sehingga kita akan lebih mudah serta fokus untuk mengelola pengeluaran dan menabung.
- b. Memastikan Dana Darurat: kita harus memastikan atau memiliki dana darurat yang relatif cukup guna menghadapi situasi dan kondisi yang tidak disangka-sangka, misalnya kehilangan pekerjaan atau keadaan medis yang sidatnya mendesak. seyogianya dana darurat ini setara dengan 3-6 bulan biaya atau pengeluaran.

Pada saat kita mengikuti tips ini dan disiplin dalam pengelolaan keuangan, maka kita akan lebih mudah dalam mencapai stabilitas finansial dan juga akan dapat mencapai tujuan keuangan yang telah kita tetapkan sebelumnya.

D. Studi Kasus Bisnis yang Berhasil Dimulai dengan Modal Kecil

Dalam kesempatan ini akan disajikan adalah beberapa contoh atau studi kasus bisnis yang berhasil ketika dimulai dengan modal rendah atau kecil yang berhasil atau memiliki kemampuan untuk berkembang dan bisa menjadi usaha yang besar dan menjanjikan:

1. Warung Kopi / Kedai Kopi Lokal

Misalnya : Kopi Kenangan

- a. Modal Awal: kurang lebih Rp 100.000.000,00 (seratus juta rupiah).
- b. Kopi Kenangan tersebut awalnya dimulai oleh 3 (tiga) anak muda, mereka itu adalah Edward Tirtanata, James Prananto, dan Neneng Goenadi pada tahun 2017. Awalnya mereka memulai usaha dengan konsep kedai kopi cepat saji yang mengusung cita rasa kopi lokal. Pada dasarnya modal awal mereka sebagian besar digunakan untuk membeli bahan baku, sewa tempat, dan promosi di media sosial.
- c. Hal-hal yang menyebabkan usaha mereka berhasil adalah:
 - 1) Masuk pada pasar milenial yang menyukai minum kopi akan tetapi sasaran mereka itu pada prinsipnya tidak mau mengeluarkan biaya yang relatif besar atau tinggi untuk kopi di kafe premium.
 - 2) Fokus pada citra yang kuat dan juga sangat mengerti serta cerdas sekaligus pandai dalam memanfaatkan media sosial untuk berpromosi.

- 3) Membuat inovasi dengan produk seperti kopi susu gula aren yang tentunya akhir-akhir ini sangat populer di Indonesia.
- d. Hasil yang dicapai adalah : sampai saat ini, bahwa Kopi Kenangan ini mempunyai beberapa cabang bahkan sampai ratusan cabang di seluruh Indonesia dan menjadi salah satu citra atau *brand* kopi lokal terbesar.

2. *T-shirt dan Fashion Brand*

Misalnya : Oline Workrobe

- a. Modal Awal yang dipersiapkan kurang lebih Rp 20.000.000,00 (dua puluh juta rupiah) saja.
- b. Oline Workrobe merupakan suatu bisnis yang dimulai oleh seorang wanita bernama Oline Herlina yang berfokus pada pakaian kerja *stylish* dan nyaman, utamanya bagi wanita. Pada awalnya dimulai bisnis ini dengan modal yang relatif kecil dari rumah dan juga mengandalkan pemasaran melalui media sosial.
- c. Berbagai hal yang menyebabkan usaha tersebut berhasil adalah di antaranya:
 - 1) Dapat membangun personal *branding* yang sangat andal dan juga kuat di Instagram, juga dapat menyesuaikan produk yang dibutuhkan oleh pasar lokal, misalnya: (pakaian kerja yang nyaman dan modis).
 - 2) Dapat memanfaatkan konsep *direct-to-consumer* (DTC), yang dapat mereka hindari yaitu biaya distribusi tinggi dan juga dapat menjaga harga tetap dapat berkompetitif pada kalangan tertentu.
- d. Hasilnya bahwa Oline Workrobe saat ini bisa menjadi salah satu merek *fashion* yang sangat terkenal di wilayah Indonesia ditambah lagi para pelanggan yang sangat loyal dan bisa berkembang dengan pesat.

3. Bisnis Aplikasi dan Teknologi

Misalnya : Gojek

- a. Dengan memulai dengan Modal Awal kurang lebih Rp 1.000.000,00 (Satu juta rupiah) saja.
- b. Gojek ini dimulai pada tahun 2010 oleh Nadiem Makarim yang kemudian beliau dijadikan menteri Pendidikan pada era pemerintahan Presiden Joko Widodo, usaha tersebut berupa pelayanan berjenis ojek dengan berbasis aplikasi di Jakarta dan sekitarnya. Modal awal yang digunakan relatif sangat kecil, karena pada dasarnya hanya untuk pengembangan aplikasi dan biaya pemasaran.
- c. Berbagai hal yang mendasar untuk keberhasilan usaha tersebut adalah:
 - 1) Suatu langkah Inovasi dalam teknologi yang menyatukan beberapa macam pelayanan dalam satu platform (transportasi, pengantaran makanan, layanan antar barang, dan sebagainya).
 - 2) Konsen kepada kebutuhan pasar yang lebih besar di Indonesia, yaitu kebutuhan mengenai transportasi yang cepat, tepat, dan tentunya dapat dijangkau.
 - 3) Pandangan atau filosofi "*bottom-up*" dengan memberikan peluang untuk para pengemudi agar dapat aatau memperoleh hasil yang lebih baik.
- d. Penghasilan, telah kita ketahui bersama bahwa Gojek saat ini telah menjadi salah satu unicorn di Indonesia yang sangat berhasil merambah ke berbagai negara di kawasan Asia Tenggara dan juga telah berhasil mengembangkan berbagai bentuk dan jenis pelayanan baru yang sangat menjanjikan dan membantu kebutuhan masyarakat.

4. Bisnis Makanan dan Minuman

Misalnya : Sate Taichan Senayan

- a. Dengan Modal Awal kurang lebih Rp 3.000.000,00 (tiga juta rupiah) saja.
- b. Sate Taichan Senayan yang dimulai oleh seorang pengusaha bernama Iwan Setiawan pada tahun 2012 dengan model dan juga konsep sate taichan, sate ayam tanpa bumbu kacang, yang sangat terkenal dan juga populer di kalangan pemuda wilayah Jakarta dan sekitarnya. Semula, jenis usaha ini hanya dimulai dengan menggunakan alat bantu gerobak kecil di depan kantor dengan modal yang sangat terbatas.
- c. Perihal yang membuat usaha ini berhasil adalah:
 - 1) Pada dasarnya mengambil peluang dan juga bentuk keberuntungan melalui cara menawarkan menu yang tentunya berbeda apabila dibandingkan dengan sate pada umumnya.
 - 2) Dengan memanfaatkan segala sesuatu yang sedang menjadi perhatian (tren) makanan sehat dan lezat yang tidak menggunakan berbagai variasi bumbu.
 - 3) Tempat atau lokasi yang strategis dan harga yang terjangkau maka bagi para konsumen akan dengan mudah dapat menemukannya dan dapat menjangkau harga yang telah ditawarkan pada para konsumen.
- d. Hasil yang dicapai saat ini, bahwa Sate Taichan Senayan telah mempunyai beberapa cabang di berbagai lokasi khususnya Jakarta dan pada kota-kota lainnya, dengan penjualan yang tentunya semakin berkembang.

5. E. Bisnis E-commerce dan Dropshipping

Misalnya Tokopedia (Sebelum Merger dengan Gojek)

- a. Modal untuk jenis usaha ini dimulai dengan jumlah yang relatif kecil yaitu sekitar Rp 10.000.000,00 (seratus juta rupiah). Penjelasan lebih lanjut bahwa Tokopedia dimulai

oleh William Tanuwijaya dan Leontinus Alpha Edison pada tahun 2009 dengan model bisnis *e-commerce marketplace*. Mereka mengedepankan modal awal yang relatif kecil dan memfokuskan pada pembuatan platform yang mudah diakses untuk beberapa orang yang beringinan berjualan secara *online*.

- b. Faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan:
 - 1) Mengutamakan pada pemberian kesempatan untuk beberapa pelaku usaha kecil dan menengah dalam membuka usaha *online* mereka dengan modal yang tidak begitu besar.
 - 2) Dalam usaha membantu penjual- penjual berskala kecil atau usaha mikro untuk menjual produk mereka secara efektif di dunia maya atau yang dikenal dengan nama internet.
 - 3) Pengembangan platform yang mudah digunakan dan dukungan kepada pengusaha lokal.
- c. Penghasilan yang diperoleh bahwa tokopedia kini telah berkembang menjadi salah satu *platform e-commerce* terbesar di seluruh wilayah Indonesia, dan pada tahun 2021 bergabung dengan Gojek untuk membentuk perusahaan teknologi super app bernama GoTo.

6. F. Bisnis Jasa dan Konsultasi Online

Misalnya sebagai contoh *Freelancer* dan Digital Services

- a. Diawali dengan modal pertama atau modal awal. Dengan dimulai dengan modal sangat kecil (hanya biaya internet dan alat kerja seperti laptop).
- b. Banyak *freelancer* yang memulai bisnis jasa (desain grafis, penulisan, konsultasi, pengembangan web) dengan modal yang tentunya sangat kecil atau dikatakan minim. Maka mereka menggunakan platform seperti Upwork, Fiverr, atau LinkedIn untuk memperoleh klien dan bisa untuk membangun reputasi.

- c. Berbagai Faktor yang memuat suatu Keberhasilan:
 - 1) Menggunakan keterampilan secara pribadi untuk menawarkan jasa yang disukai oleh pasar global.
 - 2) Menentukan harga yang lebih bersaing atau kompetitif guna membangun portofolio dan pengalaman.
 - 3) Menggunakan alat atau media sosial dan platform *freelance* sebagai alat mempromosikan jasa.
- d. Manfaat yang dicapai adalah Banyak *freelancer* yang kini memiliki penghasilan lebih unggul atau tinggi dan bahkan sangat berkembang secara pesat sehingga dapat menjadi agensi atau perusahaan kecil.

Dalam setiap usaha maka pada dasarnya bahwa suatu bisnis yang dimulai dengan modal pas-pasan atau bahkan relatif kecil pada umumnya memiliki beberapa kesamaan, seperti misalnya kemampuan guna memanfaatkan tren pasar, ciri khas atau pendekatan yang kreatif dalam memanfaatkan teknologi, dan pada umumnya pengelolaan beban atau biaya yang sangat efisien. Walaupun demikian modal awal terbatas, inovasi, strategi pemasaran yang efektif, dan ketekunan dapat membuat sebuah usaha dapat berkembang pesat.

IV KESIMPULAN

Dalam beberapa hal terutama tentang usaha maka dengan topik ini sangat perlu untuk dipahami terutama bagi UMKM karena dengan memahami topik ini maka akan terbuka jalan guna membuat suatu usaha terutama dengan modal yang dirasa pas-pasan atau dengan kata modal terbatas dan juga dengan istilah modal kecil. Beberapa hal yang perlu diperhatikan adalah sebagai berikut:

1. **Memulai usaha dengan modal kecil.** Dengan modal yang kecil maka para pengusaha harus pandai-pandai dalam mengelola keuangan

2. **Sumber dana atau modal bagi para Pengusaha Pemula.**
Dengan memanfaatkan sumber dana yang ada baik dari luar maupun modal sendiri harus digunakan dengan sebaik-baiknya.
3. **Tips Menghemat Biaya dan Mengelola Keuangan** para pengusaha pemula harus pandai-pandai dalam mengelola keuangan sebagai modal usaha.
4. **Studi Kasus Bisnis yang Berhasil Dimulai dengan Modal Kecil** dengan belajar dari para rekan maupun kolega maka para pengusaha muda bisa mengambil manfaatnya sebagai pembelajaran untuk menjalankan usaha.

A. Pertanyaan Diskusi

1. Menurut Anda bagaimana cara memilih jenis bisnis yang membutuhkan sedikit investasi awal dan bisa dijalankan dengan modal terbatas. Jelaskan dan berikan contoh !
2. Menurut pendapat Anda bagaimana cara menggunakan platform digital secara hemat biaya untuk memasarkan bisnis. Jelaskan dan berikan contoh!
3. Menurut pendapat Anda apa keuntungannya apabila menggunakan pinjaman dengan kredit mikro jelaskan dan berikan contoh!
4. Apa yang Anda lakukan apabila harus melaksanakan pemasaran tanpa biaya atau mungkin dengan biaya yang relatif sangat rendah jelaskan dan berikan contoh!
5. Bagaimana menurut Anda ketika harus mengelola anggaran yang serba terbatas, jelaskan dan berikan contoh!
6. Coba jelaskan bagaimana cara para pebisnis memanfaatkan tabungan atau dana pribadi untuk mengawali atau memulai berusaha. Jelaskan dan berikan contoh!
7. Anda diminta menjelaskan bagaimana keuntungan para pebisnis ketika menggunakan dana sendiri tanpa meminjam dari pihak lain, jelaskan!

8. Bagaimana menurut Anda risiko yang kemungkinan akan dihadapi para pengusaha yang menggunakan modal dari tabungan atau simpanan, jelaskan!
9. Bagaimana menurut pendapat Anda apabila seorang pengusaha menggunakan Pendanaan melalui penjualan sebagian saham perusahaan kepada investor. Jelaskan dan berikan contoh!
10. Menurut pendapat Anda apa kelebihan dan kekurangan apabila kita bekerja sama dengan pihak lain dalam menjalankan sebuah usaha, jelaskan !

I. REKOMENDASI KEBIJAKAN (*POLICY BRIEF*)

CARA KREATIF UNTUK MENGUMPULKAN MODAL AWAL

Dalam rangka mengumpulkan dana sebagai modal awal dalam rangka memulai usaha dapat menjadi suatu penguatan atau tantangan , akan tetapi terdapat beberapa cara yang sangat kreatif sehingga bisa dicoba untuk memperoleh dana sebagai persiapan dalam memenuhi biaya. Dengan demikian maka disajikan beberapa rekomendasi atau cara kreatif yang bisa membantu dalam pemberian rekomendasi usaha ini.

1. *Crowdfunding*

Platform crowdfunding serupa Kickstarter, GoFundMe, atau Indiegogo yang kemungkinan dapat mengum-pulkan dana dari berbagai pihak.. dengan demikian kita bisa menawarkan stimulus atau perangsang berupa hadiah menarik dan juga bisa pengalaman eksklusif bagi mereka yang menyumbang. Hal ini juga dapat memberi kesempatan kepada kita untuk menguji ide atau gagasan bisnis di pasar dan dapat membangun komunitas sebelum produk atau pelayanan resmi diluncurkan.

2. *Pre-Sell Produk*

Dalam setiap usaha apabila telah mempunyai gagasan dalam suatu produk atau pelayanan, yang tentunya mencoba guna menawarkan *pre-order* atau penjualan lebih awal dengan harga selagi lebih murah atau mendapatkan diskon. Hal tentunya

akan memberikan dana awal untuk produksi sekaligus mengukur keinginan atau kemampuan pasar terhadap produk. Sebagai contoh ketika kita membuat produk fisik, sudah barang tentu kita dapat membuka pemesanan sebelum produk tersebut diproduksi.

3. Modal dari Teman dan Keluarga

Jenis adalah ini adalah salah satu sumber pendanaan yang paling umum. Akan tetapi kita harus dapat memastikan guna dapat mendiskusikan dengan jelas mengenai berbagai macam syarat pengembalian dana atau cara membuat kesepakatan kesepakatan yang nantinya akan dibuat. Hal tersebut tentunya untuk menghindari konflik di masa depan, maka seyogianya dibuat perjanjian secara tertulis dan bersikap transparan mengenai risiko yang kemungkinan akan terjadi pada yang akan datang.

4. Menggunakan Aset Pribadi (Pinjaman dengan Jaminan)

Apabila kita mempunyai berbagai macam aset secara pribadi seperti misalnya rumah, kendaraan, atau investasi, maka kita dapat memanfaatkan atau menggunakan berbagai macam aset kita tersebut untuk dijadikan sebagai agunan atau jaminan dengan harapan supaya kita berhasil mendapatkan pinjaman dari pihak yang menyiapkan dana pinjaman. Maka kita harus dapat memastikan dan juga mempertimbangkan risiko dan juga ketentuan yang berlaku dari konsekuensi karena pinjaman tersebut dengan hati-hati.

5. Menjual Produk atau Jasa Kecil-kecilan sebagai Uji Pasar

Ketika kita akan meluncurkan usaha besar, maka kita bisa memulainya dengan memasarkan atau juga bisa menjual hasil produk berupa benda atau juga bisa berupa jasa dalam skala kecil. Maka dengan kita melakukan hal ini, tentunya kita bisa mengumpulkan dana dan dapat memperoleh *feedback* dari para konsumen bahkan para pelanggan guna mengoptimalkan produk atau juga pelayanan kita. Suatu contoh misalnya, pada saat kita mempunyai keinginan untuk membuka kafe, maka kita

dapat memulai dengan menjual kopi atau jenis minuman lain baik secara *online* maupun *offline* dipasar lokal.

6. Sistem Bagi Hasil

Dalam berbagai kesempatan usaha atau bisnis kita juga mengenal sistem bagi hasil. Hal ini kita tawarkan kepada orang lain bahkan mungkin bisa saudara, rekan dan juga para tetangga yang berminat atau yang mempunyai keinginan untuk berinvestasi dengan tanpa harus memberi mereka saham. Hal ini bisa pada dasarnya sangat menarik bagi mereka yang ingin berpartisipasi dalam suatu usaha atau bisnis tanpa harus terlibat langsung. Kita dapat membuat suatu perjanjian kerjasama atau kesepakatan dengan kata lain *Memorandum of Understanding* (MOU) dengan ketentuan adalah bagi hasil yang adil dan menguntungkan kedua belah pihak.

7. Mencari Pendanaan dari Pemerintah

Beberapa negara telah menyiapkan dana hibah atau dana bantuan untuk *startup* dan usaha kecil. Pemerintah beberapa kali telah memberikan insentif atau bantuan finansial untuk mendorong kewirausahaan. Oleh karena itu kita tentunya dapat mencari tahu mengenai atau tentang program pendanaan dari pemerintah yang bisa kita ajukan.

8. Mikrofinansial atau Pinjaman Usaha Kecil:

Banyak lembaga keuangan dan juga koperasi menyediakan kredit atau pinjaman usaha kecil dengan suku bunga terjangkau. Ketika kita memerlukan modal yang relatif kecil untuk segera memulai bisnis, hal ini bisa menjadi alternatif yang baik. Biasanya, pinjaman sejenis ini lebih mudah didapat daripada pinjaman bank tradisional.

Dengan menggunakan jenis pendekatan yang relatif kreatif dan tentunya beraneka ragam, maka tentunya kita dapat memulai mengumpulkan berbagai macam sumber sebagai modal untuk memulai bisnis atau berusaha seperti yang kita inginkan. Hal itu penting tentunya untuk memilih berbagai macam strategi yang sesuai dengan keperluan dalam memenuhi kebutuhan usaha atau

bisnis kita dan juga harus mempertimbangkan berbagai macam kendala atau risiko yang kemungkinan kita hadapi di kemudian hari. Dengan berbagai pertimbangan dan persiapan yang matang tentunya kita berharap akan mendapatkan hasil sesuai dengan harapan kita sebelumnya.

DAFTAR PUSTAKA

www.google.com/search?q=memulau+isaha+dengan+modal+kecil
&rlz=1C1FKPE_idID997ID9
97&oq=memulau+isaha+dengan+modal+kecil&gs_lcrp=EgZja
HJvbWUyBggAEEUYOTIJCAE
QABgNGIAEMggIAhAAGBYHjIICAMQABgWGB4yCagEEAAY
FhgeMggIBRAAGBYHjIICAY
QABgWGB4yCagHEAAYFhgeMggICBAAGBYHjIICAkQABgW
GB7SAQg4OTcxajBqN6gCALACAA&sourceid=chrome&ie=UTF-8

[https://www.google.com/search?q=bisnis+aplikasi+dan+teknologi
&rlz=1C1FKPE_idID997ID997&oq=bisnis+aplikasi+dan+teknologi&gs_lcrp=EgZjaHJvbWUyBggAEEUYOTIHCAEQIRigATIHCAIQIRigATIHCAQIRigATIHCAQIRifBTIHCAUQIRifBTIHCAUQIRifBTIHCAcQIRifBdIBCDc5MDBqMGo3qAIAAsAIA&sourceid=chrome&ie=UTF-8](https://www.google.com/search?q=bisnis+aplikasi+dan+teknologi&rlz=1C1FKPE_idID997ID997&oq=bisnis+aplikasi+dan+teknologi&gs_lcrp=EgZjaHJvbWUyBggAEEUYOTIHCAEQIRigATIHCAIQIRigATIHCAQIRigATIHCAQIRifBTIHCAUQIRifBTIHCAUQIRifBTIHCAcQIRifBdIBCDc5MDBqMGo3qAIAAsAIA&sourceid=chrome&ie=UTF-8)

PROFIL PENULIS



Widodo, Tempat & Tgl. Lahir di Gunungkidul, 06 April 1971, Jenis Kelamin Laki-laki, Pekerjaan Dosen, NIDN 0306047104, Pangkat Lektor, Kewarganegaraan Indonesia, Alamat rumah Jalan Tole Iskandar 20 Kota Depok, 16412, Telp 0817-880040, **Pendidikan Formal** : SD Negeri Gedangan II, Jambon, Hargomulya, Nglipar, Gunungkidul, Yogyakarta, tahun 1980 sampai tahun 1986. SMP Negeri

Bimomartani, Ngemplak, Sleman, Yogyakarta, tahun 1988 sampai tahun 1991. SMEA Negeri 1 Yogyakarta, Maguwoharjo, Depok, Sleman, Yogyakarta, Jurusan Akuntansi, tahun 1991 sampai tahun 1994. STKIP PURNAMA Jakarta, S1 Pendidikan Ekonomi Jurusan Administrasi Perkantoran dan Dunia Usaha, tahun 2000 sampai tahun 2005. STIMA IMMI Jakarta, S1 Manajemen.

Peminatan Manajemen Sumberdaya Manusia, mulai tahun 2003 sampai tahun 2008. STIMA IMMI Jakarta, S2 Manajemen, Konsentrasi Manajemen Sumberdaya Manusia, tahun 2005 sampai tahun 2006. **Pendidikan Non Formal** : Akuntansi Dasar Satu di SMEA 1 Yogyakarta. Komputer WS. 5.5 di SMEA 1 Yogyakarta Akuntansi Dasar Dua di Pamitran, Bekasi. Komputer dBase III, Lotus & WS 6.0 di Pamitran, Bekasi, Bahasa Inggris Conversation di Bina Biro Indonesia (BBI) Jakarta Selatan. **Pengalaman Kerja** : PT Gemacipta Saranagemilang, dari 1 Februari 2005 sampai 25 April 2002, jabatan terakhir Kepala Bagian Keuangan, STIMA IMMI Jakarta, sebagai Staf Marketing dari tahun 2002 sampai tahun 2014. Yayasan Pendidikan Khairu Insan Ramadhan, sebagai Ketua Badan Pelaksana Harian (BPH), dari tahun 2002 sampai tahun 2020. Pengalaman mengajar : Sekolah Menengah Kejuruan (SMK YAJ), Depok mulai bulan Juli 2007 sampai tahun 2020. Sekolah Tinggi Keguruan dan Ilmu Pendidikan (STKIP ARRAHMANIYAH), Depok. Mulai bulan September 2005 sampai tahun 2021. Sekolah Tinggi Ilmu

Ekonomi (STIE TRIGUNA 1956), Jakarta, mulai bulan September 2006 sampai dengan tahun 2019. Sekolah Tinggi Manajemen (STIMA IMMI), Jakarta mulai bulan September 2006 sampai tahun 2020. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE IPWIJA/Universitas IPWIJA), Mulai tahun 2008 sampai

sumen, dan *focus group discussion* (FGD). Teknologi seperti CRM (*Customer*

Memulai langkah pertama dalam dunia kewirausahaan sering kali terasa seperti melangkah ke wilayah yang belum terpetakan. Ada tantangan, ketidakpastian, dan pertanyaan yang mungkin belum terjawab. Namun, dengan dorongan yang tepat, setiap ide sederhana dapat menjadi pijakan menuju sesuatu yang luar biasa.

"Langkah Awal Kewirausahaan: Strategi dan Inspirasi untuk Pengusaha Pemula" hadir untuk memberikan semangat dan keyakinan kepada siapa saja yang memiliki impian besar namun masih ragu untuk memulai. Buku ini tidak hanya menjadi teman setia dalam perjalanan wirausaha Anda, tetapi juga sumber inspirasi yang mampu menggugah semangat dan membuka wawasan baru.

Dilengkapi dengan cerita-cerita penuh makna dari mereka yang pernah berada di titik awal yang sama, buku ini menggambarkan bahwa kesuksesan tidak datang dalam semalam. Setiap perjalanan memiliki luku-likunya sendiri, tetapi setiap langkah kecil yang diambil mendekatkan Anda pada tujuan besar.

Melalui pendekatan yang membumi dan berfokus pada motivasi, buku ini dirancang untuk menginspirasi pembaca agar berani bermimpi besar dan bertindak lebih jauh. Dengan keyakinan, kreativitas, dan dedikasi, Anda pun bisa menjadi pengusaha yang mampu membuat perbedaan.

Bersiaplah untuk membuka babak baru dalam hidup Anda dan jadilah bagian dari perubahan besar. "Langkah Awal Kewirausahaan" adalah pijakan untuk melangkah maju dengan penuh percaya diri, menyambut peluang, dan menuliskan kisah sukses Anda sendiri.



MEGAPRESS

Anggota IKAPI Nomor: 091184300

E-Mail: info.megapress@gmail.com

Office: Jember Park, El Cidre Ceprenca Blok D00, Cirebon, Jember

Suratmalang, Jawa Timur | Indonesia 60135

Phone: 031-83333333

