

# Cara Jadi Pengusaha sejak kecil



[dreamarks.com](https://dreamarks.com)

## Kata Pengantar



Besar nanti ingin jadi pengusaha? Kenapa tidak memulai dari sekarang? Lebih baik kamu belajar merasakan bagaimana merintis bisnis, dari usia muda, selagi kamu masih kecil. Karena, semakin banyak pengalaman yang kamu miliki, kamu akan semakin cerdas.

Mencari uang tambahan itu menyenangkan lho. Bahkan kamu bisa melakukannya dengan menyisihkan sedikit waktu saja. keuntungannya bisa besar, berkali-kali lipat, dari modal yang kamu miliki.

Memulai usaha atau bisnis, tidak sulit lho. Bisnis kamu bisa dalam bidang apa saja, tergantung apa yang kamu sukai. Apa yang menjadi minatmu bisa membantumu dalam mencari uang tambahan. Hal ini akan menghalangi kamu dari kebiasaan malas dan suka memintaminta.

Memulai bisnis sendiri akan membuat kamu menjadi mandiri. Malah bisa jadi kamu akan sanggup membayar sendiri biaya sekolahmu, dari uang yang kamu hasilkan. Ini tentunya sangat membanggakan.

Bagaimana caranya? Sebuah bisnis pasti membutuhkan barang atau jasa untuk dijual. Kamu bisa menghasilkan uang dengan menghasilkan kedua hal tersebut.

apa yang kamu bisa jual? Bagaimana cara menjualnya? Barang apa yang sebaiknya dijual? atau Jasa apa yang bisa kamu jual?

Setiap orang pasti berbeda-beda. Karena itu, temukan sumber daya sendiri untuk bisa memulai usaha bisnismu. Mulailah dari bisnis kecil-kecilan dulu, yang penting, kamu bisa memetik hasil dan merasakan kebanggaan dari memiliki uang hasil keringat sendiri.

Agar Hidup Kita Jadi Sebuah Doa

[dreamarks.com](http://dreamarks.com)

# Kisah Walt Disney

## Jadi Pengusaha sejak Kecil



Walt kecil suka sekali bermain dan menggambar. Ia mempunyai adik perempuan yang bernama Ruth. Suatu hari, keluarga Disney pindah ke tanah pertanian dan menanam apel. Mereka juga mempunyai hewan ternak. Walt pun bermain bersama hewan-hewan dengan riang gembira. Terkadang ia menggambari tembok kandang hewan.

Walt suka menggambar. Kapan pun dan dimanapun, Walt sering menggunakan waktunya untuk berlatih menggambar. Bahkan, saat orang-orang sedang bekerja di kebun apel, Walt sering lari ke hutan dan melukis disana. Karena sering berlatih menggambar, hasil gambarnya bertambah bagus. Walt pernah mendapat uang saku dari hasil gambarnya.

Walaupun hasil panen apel banyak, keluarga Disney tidak mendapat banyak untung. Mereka hidup dengan prihatin. Lama-lama, pertanian bangkrut dan ayah Walt memutuskan untuk pindah kembali ke kota. Di kota, Walt dan kakaknya menjadi pengantar koran.



Setiap pagi ia bangun pukul 3.30 dan mengantar koran. Terkadang ia sudah berkeliling mengantarkan koran walau masih mengantuk.

Walaupun harus bekerja, Walt tidak pernah mengeluh. Ia pun mendapat hadiah sepatu boot yang bagus dari ayahnya. Tapi sayang, karena terlalu gembira, Walt kurang berhati-hati. Ia menginjak paku di jalan. Kakinya terluka. Ia dibawa kerumah sakit. Sepatu barunya pun rusak. Walt pun menjadi sedih.

Walt makin kreatif menggambar. Sewaktu Ruth sakit, Walt menghiburnya dengan membuat gambar di setiap lembar kertas di sebuah buku. Sewaktu sudut buku tersebut dibalik dengan cepat, gambar itu akan terlihat bergerak. Ruth pun senang dan tertawa. Walt sering melucu.

Walt suka menghibur orang lain. Ia juga suka menghibur dengan menggambar banyak hal. Walaupun masih kecil, hasil gambar Walt sudah banyak dikagumi orang. Ia pernah diminta untuk membuat gambar dari orang-orang di tempat cukur rambut. Ia mendapat cukur gratis untuk satu gambar yang dibuatnya.



Sewaktu Walt berumur 15 tahun, ia lulus sekolah. Saat liburan ia bekerja sebagai penjual di kereta. Tetapi karena tidak hati-hati, barang dagangannya sering hilang. Ia pun pernah bekerja sebagai mandor sebelum akhirnya meneruskan ke sekolah menengah. Di sekolah ia suka sekali mengikuti kelas seni.

Walt pernah menjadi tentara sukarela. Ia pernah dikirim ke Prancis dan Inggris. Sepulangnya ke Amerika, ayahnya menawarinya bekerja di pabrik permen. Tapi Walt lebih suka melukis. Ia ingin mencari uang dengan melukis, bukan yang lain.

Kakak Walt yang bernama Roy bekerja di sebuah periklanan. Walt pun diajak untuk bekerja disana, menjadi tukang gambar. Di tempat itu Walt senang karena bisa bekerja sambil menyalurkan hobinya.

Di kantor itu ia belajar teknik menggambar yang tidak didapatkan di sekolah. Ia pun mendapat sahabat baru. Suatu hari saat perusahaan iklan itu bangkrut, kedua sahabat ini membuat perusahaan sendiri.



Walt terus berusaha mencari uang dari keterampilannya menggambar. Sewaktu perusahaannya tidak berjalan, ia bekerja di kantor film. Dari kantor film inilah Walt belajar tentang cara membuat kartun. Terkadang ia tidak mendapatkan pekerjaan. Ia pun terpaksa berhutang untuk makan.

Keteguhannya berbuah. Ada perusahaan yang memintanya membuat iklan. Dengan hasil itu ia bisa membayar hutangnya dan mengembangkan usahanya. Ia pun membuat film kartunnya yang pertama. Kartunnya banyak disukai, tetapi usaha ini tidak berjalan lama.

Walt pun mencoba mencari pekerjaan di studio film Universal yang besar. Disini ia tidak diterima bekerja. Tetapi Walt tidak menyerah. Ia mencari cara agar berhasil. Akhirnya keberhasilannya dimulai saat ia membuat film kartun bersuara dengan tokoh Miki tikus. Tokoh tikus lucu ini sangat populer dan Walt mendapat banyak keuntungan.



Walt pun menciptakan tokoh kartun lain seperti Donal Bebek, Gufi, Pluto, Dumbo si gajah terbang, dan lain-lain. Kelucuan dan jalan cerita yang menarik membuat film kartunnya banyak ditonton. Walt pun membuat film kartun dongeng seperti Cinderella, Putih Salju, dan lain-lain. Ia menjadi orang yang berhasil.

Karyanya banyak disukai anak-anak. Bahkan anaknya sendiri meminta tanda tangannya. Ia membuat taman bermain Disneyland yang sangat terkenal karena ia ingin menghibur lebih banyak lagi orang.

Perusahaan filmnya sangat terkenal dan banyak membuat film yang bagus untuk anak-anak sampai sekarang.

Seperti Walt Disney, keterampilan kita dalam suatu bidang harus terus diasah. Kita tidak boleh mudah menyerah dan mencoba banyak ide agar impian kita bisa terwujud.

# Bab 1

## Bagaimana memulai usaha?

**Apa yang diperlukan untuk memulai sebuah usaha?  
Apakah modal diperlukan?  
Perluah keahlian?**



Sebuah usaha dimulai dari ide. Walt Disney memulai usaha dengan menjual jasanya. Yaitu membuat gambar. Gambar yang dihasilkannya bagus dan disukai oleh banyak orang.

Pertanyaannya sekarang, apa yang kamu miliki? Mungkin kamu tidak atau belum memiliki kemampuan untuk menghasilkan uang dari keahlianmu. Mungkin kamu kurang bisa menggambar. Tak apa. tak setiap orang harus menjadi Walt Disney.

Tapi, kamu harus mencari jalan lain agar kamu bisa menghasilkan uang. Misalnya kamu suka sekali membaca. Sehingga, kamu memiliki banyak koleksi buku. Nah, itulah sumber daya yang bisa kamu gunakan untuk memulai usahamu. Kamu bisa memulai usaha penyewaan buku. Dengan membayar sekian rupiah, teman-temanmu bisa menyewa buku darimu.

Atau, misalnya kamu pintar sekali bermain musik. Kamu bisa memberikan les musik pada anak-anak lain. bermain musik menjadi sebuah jasa yang kamu jual. Kamu bisa mendapatkan uang tambahan dari kemahiranmu dalam bermain musik.

Walaupun tidak memiliki keahlian tertentu, kamu masih bisa kok, mencari uang. Misalnya kamu pintar menangani anak-anak, kamu bisa membuat kegiatan yang menarik untuk anak kecil seusia balita.

Nah, kamu bisa menggunakan waktu kamu untuk menjadi penjaga balita atau baby sitter. Ini juga biasa dilakukan oleh anak-anak di luar negeri.

Banyak anak-anak yang berusia menjelang remaja, yang memiliki pekerjaan sampingan sebagai penjaga bayi atau balita. Biasanya kamu akan dibayar berdasarkan berapa lama kamu menjaga bayi atau balita tersebut. makanya, bila ada anak kecil, belajarlaha untuk mengasuh mereka. Karena, ini bisa memberimu penghasilan tambahan lho..



Yang terpenting, temukanlah ide. Setelah kamu menemukan ide, kamu bisa mengembangkan ide tersebut untuk menjadi sebuah usaha yang menghasilkan uang. Keahlian bisa dipelajari. Semakin lama kamu melakukan suatu hal secara terus menerus, kamu akan menjadi semakin ahli.

Ide apa yang bisa menghasilkan uang?

Kadang kamu punya ide, tapi belum tentu bisa menghasilkan uang. Atau, ada ide, tetapi usaha yang bisa kamu lakukan mungkin kurang baik untukmu. Misalnya, bisa saja kamu menjadi pengamen, atau menjadi ojek payung. Tapi hal ini membahayakan kesehatanmu dan bisa membuatmu ditangkap polisi. Jadi, lebih baik jangan melakukan usaha sejenis itu.

Cara yang termudah adalah dengan berdagang. Tapi hal ini pun membutuhkan modal. Bagaimana bila kamu tidak memiliki modal, dan tidak memiliki keahlian tertentu? Ada kok caranya. Teruskan membaca ya.

# Apa itu modal?



Modal adalah persiapan awal untuk memulai suatu usaha.

Modal biasanya berupa uang dalam jumlah tertentu. Modal biasanya diperlukan untuk membuat tempat usaha, membuat barang-barang yang akan dijual, atau membeli barang yang akan dijual kembali.

Tapi ini tidak harus. Kamu tidak perlu memiliki tempat usaha, tapi bisa tetap memiliki usaha sendiri. yang terpenting, pastikan usahamu tidak akan dilarang.

Setelah kamu yakin akan idemu, pastikan bahwa ide tersebut tidak memiliki resiko tinggi. Jangan sampai usahamu bangkrut karena salah persiapan. Bagaimana agar tidak salah persiapan? Caranya dengan melakukan persiapan yang matang.

# Melakukan riset pasar

Bagaimana cara melakukan riset pasar?

Kamu harus bertekad untuk berhasil dalam usahamu. Karena itu, lakukan persiapan yang matang. riset pasar adalah bagian dari persiapan usahamu. Bahkan, ini adalah bagian yang terpenting, yang akan menentukan apakah usahamu akan sukses atau tidak.



**Apa saja yang harus disiapkan?**

Pilih Usaha Apa yang kamu ingin buat

**Pengetahuan tentang apa?**

Cari Tahu Modal / Bahan / Peluang yang ada dan yang belum ada

# Memilih Pangsa Pasar

' Bagaimana ide kamu bisa diterapkan dan menjadi suatu usaha? Caranya adalah dengan menentukan pangsa pasar.

' Apa itu pangsa pasar? Pasar disini bukan berarti tempat orang berdagang, tapi pasar adalah siapa saja yang akan membeli produk kamu. pangsa pasar adalah target orang yang akan membeli produk kamu.

Ada berapa jenis pangsa pasar?

1. anak-anak
2. siswa sekolah SD/SMP/SMU (pilihlah)
3. remaja
4. orang dewasa
5. ibu-ibu
6. bapak-bapak

## Pilih Target Pasar Kamu

**Ini akan menentukan siapa Pangsa Pasar untuk Usaha yang kamu buat**



# Kenapa Riset Pasar perlu?

Kenapa harus melakukan riset pasar? Karena, di kepalamu kamu akan menemukan banyak ide. Tapi tidak semua ide tersebut akan berjalan dengan bagus. Dari pada sembrono, lebih baik mencari barang yang pasti akan laku.

## **Ide Riset Pasar;**

**Riset pasar dilakukan dengan bertanya pada orang-orang mengenai;**

- 1. barang apa yang akan laku dijual ; atau usaha layanan apa yang akan dibutuhkan orang dan akan banyak dibeli?**
- 2. siapa yang akan membeli barang/jasa yang akan kamu jual?**
- 3. seberapa tinggi kualitas barang daganganmu?**
- 4. berapa modal yang akan kamu butuhkan?**

Pertama, mulailah dengan wawancara kecil-kecilan. Kumpulkan beberapa teman, lalu bertanyalah pada mereka mengenai barang apa yang mungkin bisa laku dijual di sekolah.

Misalnya, kamu tahu bahwa semua murid di sekolah pasti membutuhkan buku tulis. Bagaimana bila kamu berjualan buku tulis? Apakah itu ide yang baik? makanya, lebih baik cobalah melakukan riset pasar kecil-kecilan.

Misalnya kamu bertanya pada teman-teman kamu, apakah mereka akan membeli bila kamu berjualan buku tulis. Ternyata kamu menemukan bahwa teman-teman kamu ternyata memiliki banyak buku tulis di rumahnya. Jadi, bila kamu berjualan buku tulis, pasti susah menjualnya.

Kemudian, kamu memiliki ide lain. bagaimana bila kamu berjualan pensil? Ternyata teman-temanmu juga telah memiliki pensil dalam jumlah yang cukup banyak.

Lagipula, pensil dan buku tulis baru habis terpakai setelah beberapa bulan. Sehingga, bila kamu berjualan itu, susah untuk mendapatkan keuntungan terus-menerus, karena tak akan banyak yang mau membeli barang daganganmu.

Dari sini kamu menemukan bahwa berjualan peralatan sekolah mungkin akan susah. Belum lagi, dibutuhkan modal yang besar untuk menyediakan berbagai peralatan sekolah tersebut.

Kemudian, kamu memiliki ide lain. bagaimana bila kamu berjualan makanan ringan? Ternyata teman-teman kamu menyambut baik. setiap orang pasti harus makan, setiap hari. Bila kamu berjualan makanan, akan lebih laku dan lebih menguntungkan dibanding bila berjualan peralatan sekolah seperti buku tulis atau pensil.

Peralatan Sekolah? Makanan Ringan yang Sehat?



Mana Jenis Usaha / Komoditas Usaha yang akan kamu pilih?

Kemudian, kamu bertanya lagi, makanan jenis apa yang diinginkan oleh teman-teman kamu? teman-teman ternyata kebingungan. Mereka biasanya jajan tanpa banyak berpikir, dan mereka mudah bosan, sehingga selalu bergantian mencoba berbagai jajanan.

Bila ini terjadi, rubahlah pertanyaannya. Buatlah daftar jenis makanan ringan, lalu minta teman-temanmu untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan itu. minta mereka menandai makanan apa yang akan mereka beli bila kamu berjualan. setelah itu, kumpulkanlah jawaban terbanyak. Biasanya jawaban terbanyak menggambarkan makanan yang akan paling laku

### Jenis makanan ringan

1. Chiki rasa apa?
2. coklat rasa apa?
3. coklat pasta
4. wafer rasa apa?
5. keripik rasa apa?
6. biskuit rasa apa?

### Jenis makanan ringan

1. lemper isi apa?
2. risoles
3. pastel
4. kue pia
5. combro

## Berapa jumlah modal yang kamu butuhkan?

Jangan terlalu berambisi untuk membuat usaha besar, tanpa perhitungan yang matang. Lebih baik memulai dari usaha kecil, dengan modal yang sedikit.

Jumlah modal yang kamu butuhkan adalah jumlah uang yang sekarang kamu miliki. Berapa jumlah uang yang kamu miliki? Jumlahnya bisa berapa saja. kamu bisa memulai menjadi usahawan cilik dengan modal hanya beberapa ribu rupiah saja.



Uang Angpao Lebaranmu bisa jadi modal lho.

Misalnya, kamu memulai dengan uang Rp. 10.000,- saja. uang itu kamu belikan sekotak coklat pasta, jumlahnya ada 20 buah coklat pasta. Lalu, kamu menjual coklat pasta itu per buah Rp. 1000. jadi, pendapatan kamu adalah :  $20 \times \text{Rp. } 1.000,- = \text{Rp. } 20.000$ .

Pendapatan harus dikurangi modal untuk mendapatkan besar keuntungan. Jadi, keuntungan kamu adalah :  $\text{Rp. } 20.000,-$  dikurangi  $\text{Rp. } 10.000,- = \text{Rp. } 10.000,-$

Kamu bisa mendapatkan hasil hingga dua kali lipat dari modal, dan kamu memperoleh untung sebesar modal kamu. berarti, usaha itu layak untuk diteruskan kembali.

Namun, bila kamu mengalami kerugian, lebih baik kamu mengubah harga jual, atau kamu mencari jenis dagangan lain yang akan memberi kamu lebih banyak keuntungan.

## Glmana Cara Menghitung Harga Jual?

Misalnya, kamu ingin menjual coklat pasta. Kamu memerlukan uang untuk membeli satu toples coklat pasta dari pasar. Uang pertama yang kamu gunakan itu adalah modal usahamu. Tentukan harga jual yang akan memberimu keuntungan.

Bagaimana cara memastikan berapa harga jual?

1. harga produk (harga produk total)
2. ongkos pembelian (biaya yang kamu gunakan untuk membeli barang dari pasar)
3. ongkos penjualan (misalnya bila kamu harus menjual ke warung yang jauh)
4. jumlah produk (berapa jumlah produk yang dijual eceran/ satu per satu)

Bagaimana cara memastikan berapa harga jual?

$$\frac{\text{Faktor 1} + \text{Faktor 2} + \text{Faktor 3}}{\text{Faktor 4}} = \text{harga jual}$$

atau

Bagaimana cara memastikan berapa harga jual?

$$\frac{\text{Harga produk} + \text{ongkos pembelian} + \text{ongkos penjualan}}{\text{Jumlah produk}} = \text{harga jual}$$

## **Bagaimana bila kamu tidak memiliki modal?**

Bila kamu tidak memiliki uang, kamu bisa menjadi penyalur atau distributor. Misalnya, kamu menyalurkan kue dari pembuat kue ke warung-warung. Itu adalah pekerjaan seorang penyalur atau distributor. Tapi, ini membutuhkan kepercayaan dari pembuat kue tersebut.

Usaha sebagai pedagang ataupun penyalur, masing-masing memiliki keuntungan sendiri. Jumlah keuntungan sebagai penyalur kadang lebih kecil dari pembuat produk (misalnya kue). Untung dari menjadi penyalur kadang hanya beberapa ratus rupiah saja per barang dagangan.

Kamu juga tidak mendapat keuntungan bila barang dagangan tidak laku. Karena itu, ambillah barang dalam jumlah yang tidak terlalu banyak, agar bisa laku dan tidak harus dikembalikan.

Kadang, penyalur harus menanggung kerugian, bila barang dagangan tidak langsung terjual. Atau, bila barang menjadi rusak. Misalnya, kuenya jadi basi, kotor, atau sebab lainnya yang membuat barang kamu tidak bisa dijual.

Namun, tanggung jawab penyalur juga tidak terlalu mudah. Misalnya penjual koran. Bila koran tidak laku, ia harus membanting harga agar laku, dan tidak memperoleh keuntungan. Atau, korannya rusak karena basah dan hujan, atau kotor karena jatuh.



setelah kamu melihat daftar di atas, apa komentarmu? Beberapa bidang jasa memang membutuhkan modal yang tidak sedikit. Bila kamu ingin memulai menjadi pengusaha cilik, lebih baik lakukan usaha di bidang yang mudah dan tidak membutuhkan modal besar.

Contoh usaha yang tidak membutuhkan modal besar adalah jasa pendidikan, seperti memberikan les. Jenis les yang bisa kamu buat bermacam-macam. Bisa les tari, les lukis, les sulap, les teater, les pelajaran sekolah, les musik, les bahasa asing, les sempoa, les komputer, dan lain-lain.

Kamu bisa memulai usaha dari bidang yang kamu bisa dan suka untuk lakukan. dengan begitu, kamu akan menjalani usaha kamu itu dengan semangat dan rasa suka. Bidang apa yang kamu kuasai?

Bila kamu pintar menggambar, lebih baik kamu membuat les gambar atau les lukis. Bila kamu pintar menari, kamu bisa memberi les tari. Bila kamu pintar bermain musik, kamu bisa memberikan les piano. Banyak ide yang bisa kamu lakukan. apakah idemu?



Hitung ya Keadaan Finansial Usahamu

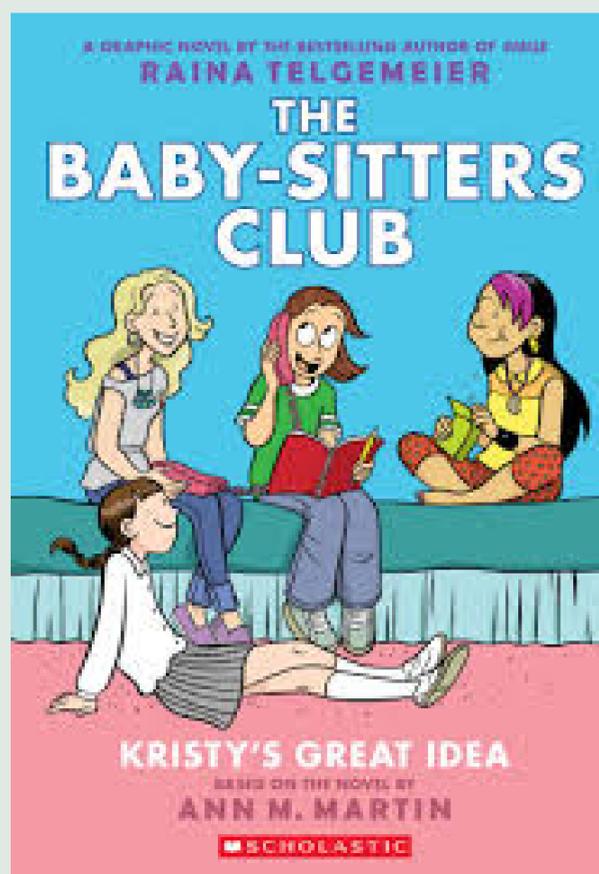
## Memulai usaha jasa sebagai Manajer Cilik

Bagaimana bila kamu tak pintar menari, tak bisa bermain musik, dan kurang bisa mengajar? Untuk memulai usaha jasa, kamu tak perlu memiliki keterampilan tertentu. Kamu juga bisa berlatih menjadi manajer lho. Keren ya?

Bagaimana caranya? Seorang manajer adalah orang yang mengatur agar suatu usaha bisa berjalan. Kamu bisa menjadi manajer kok.

Cara melakukannya adalah, kamu mengumpulkan orang yang memiliki keahlian tertentu, misalnya menjaga balita. Lalu, kamu mencari orang-orang yang membutuhkan keahlian tersebut, yaitu orang yang membutuhkan penjaga balita.

Pekerjaanmu adalah mengatur pekerjaan menjaga balita itu. jadi deh kamu sebagai seorang manajer cilik untuk para baby sitter. Ini terinspirasi dari buku the baby-sitters club.





## Belajar jadi Manager Kecil untuk Usaha Baby Sitter

Sebagai seorang manajer, kamu memiliki tanggung jawab yang besar.

1. kamu harus mencari pasar untuk memasarkan jasa penjagaan balita itu. ini sangat penting. Lebih baik jangan memulai usaha yang tidak dibutuhkan orang, karena hasil kerjamu bisa menjadi sia-sia.

Bila kamu yakin banyak orang membutuhkan usaha yang kamu buat, barulah kamu memulai menjadi usahawan cilik. Pastikan juga, usaha yang kamu rintis itu, akan terus berkelanjutan dan selalu dibutuhkan orang.

2. kamu harus mencari orang-orang yang bisa menjadi penjaga balita, jumlahnya kamu tentukan sendiri. Bisa jadi mereka adalah tetanggamu, atau teman-temanmu di sekolah.

3. Kamu harus memastikan bahwa orang yang menjadi penjaga balita adalah orang yang bertanggung jawab, penyayang, dan bisa menjaga balita tersebut dengan baik. mereka bisa saja ibu-ibu muda, teman kamu yang masih remaja, atau pembantu dari kampung yang kamu latih dulu.

4. kamu harus memastikan balita tersebut dijaga dengan baik, caranya bisa dengan melatih para penjaga balita tersebut, bagaimana cara menjaga balita dengan baik, dan hal apa saja yang harus diperhatikan. Ini adalah kualitas pekerjaan. Semakin berkualitas jasa kamu, akan semakin banyak orang yang akan menggunakan jasa penjaagaan balitamu. Dengan begitu, kamu bisa meminta biaya lebih besar dibanding penyedia penjaagaan balita lain yang tidak berpendidikan.

5. kamu harus memastikan orang yang memakai jasa penjaga balita itu, memberikan bayaran yang sesuai

6. kamu memperoleh untung berdasarkan berapa jumlah yang disetujui oleh teman kamu yang menjaga balita itu. bayaran itu adalah untuk jasmu mengatur penjaagaan balita. Biasanya sekitar 20%. Dari 20% itu, 10% untukmu, 10% sisanya kamu sisihkan untuk biaya usahamu. Jadi bayaran untuk penjaga balita itu besarnya 80% dari bayaran dari pelangganmu.



## Bab 2

# Membuat usaha yang berhasil

Kamu memang masih kecil. Tapi walau masih kecil, kamu memiliki cita-cita untuk menjadi usahawan cilik. Karena itu, belajarlah menjadi pengusaha yang baik dan profesional, bukan usaha yang hanya muncul sesaat saja.

Bila usahamu hanya sesaat saja, tak banyak pengalaman dan pendapatan yang bisa kamu peroleh. Usaha kamu harus dipertahankan. Jangan sampai kamu menjadi usahawan sesaat saja. karena, uang dibutuhkan setiap hari, bukan setahun sekali.

### **Bagaimana cara membuat usaha langgeng?**

Agar usaha kamu bisa berhasil, jangan bekerja sendiri. carilah orang-orang yang jujur dan rajin yang bisa kamu ajak untuk membangun usaha bersama-sama. jangan lelah sendiri. bila usaha kamu hanya dikerjakan oleh satu orang, orang itu akan kelelahan, lalu lama-lama bosan dan kesal. Apalagi bila satu orang yang bekerja itu adalah kamu sendiri.

Kamu gak mau kan, capek sendirian? Sebuah usaha pasti membutuhkan mitra. Mitra adalah orang yang membantumu dalam menjalankan usahamu. Dengan adanya mitra, kerja kamu akan lebih mudah. Dalam bermitra, kamu harus membuat perjanjian kerjasama.



## **Berapa jumlah mitra yang kamu perlukan?**

Jumlah mitra tergantung pada besarnya usaha yang kamu ingin bangun. Semakin besar kamu ingin berhasil, orang yang kamu libatkan dalam usahamu juga harus lebih banyak. Kamu tak harus menggaji mereka. Justru, mitra harus menyumbang dalam modal. Dengan begitu, kamu bisa lebih ringan dalam bekerja.

Berapa jumlah modal yang harus dibayar oleh masing-masing orang? Bagilah modal dengan merata. Usahakan agar setiap orang membayar dalam jumlah yang sama. dengan begitu, tidak ada yang merasa iri atau merasa tidak adil. Selain itu, kamu juga harus menentukan bersama, berapa besar keuntungan yang akan didapatkan oleh masing-masing orang.



**Gambar anak-anak sedang rapat**

Untuk usaha kecil, biasanya bisa berjalan dengan membutuhkan 2-5 orang. Bila lebih besar dari itu, bisa ada pihak yang tidak bekerja.

Tentukanlah siapa yang akan menjadi pemimpin dari usaha kalian. Pemimpin itu harus bisa mengarahkan dan bertanggung jawab akan jalannya usaha.

Pemimpin harus memiliki pengetahuan yang lebih dibandingkan dengan orang lain di dalam usaha tersebut. pemimpin juga harus bijaksana, agar ia bisa menyelesaikan dengan baik jika ada masalah muncul.

## **Bagaimana cara membagi tugas?**

Buatlah daftar dari berbagai tugas yang harus dilakukan di dalam usaha kamu. misalnya, siapa yang akan membeli barang di pasar? Siapa yang akan berjualan? Siapa yang akan memegang pencatatan? Siapa yang harus melakukan riset pasar?

Tugas setiap orang juga harus dirinci. Lalu, sesuaikan tugas dengan sifat yang dimiliki oleh mitra usahamu. Misalnya, orang yang membeli barang di pasar harus pintar bicara, sehingga ia bisa menawar dagangan dengan baik, dan bisa menciptakan hubungan yang baik dengan para pedagang, sehingga kamu tak harus kesulitan mencari pedagang baru yang menjual dengan harga yang murah.



Gambar anak berbelanja

## Siapa yang akan berjualan?

Orang yang berjualan harus memiliki keterampilan untuk menjual, membujuk orang agar membeli, dan menemukan orang yang akan menjadi langganan setia. Orang yang berjualan harus memiliki semangat tinggi, dan pengetahuan yang tinggi tentang produk yang dijualnya. Orang yang berjualan juga harus melaporkan hasil penjualan kepada orang yang memegang catatan. Di tangan orang ini penghasilan kamu berada. Karena itu, tentukan orang yang paling pintar menjual, untuk menjual, jangan ditempatkan di bagian lain.

Orang yang memegang pencatatan haruslah orang yang teliti. Ia harus membuat beberapa jenis pencatatan misalnya, daftar langganan, daftar penjual murah, daftar harga barang, daftar penjualan yang berhasil dilakukan, daftar jenis barang, dan lain-lain. di tangan orang ini terletak tanggung jawab yang tinggi untuk menjaga perusahaan kamu dari kerugian. Orang ini juga harus pintar dalam matematika, agar ia tidak salah dalam menghitung.



## Belajar Administrasi / Sistem pencatatan



Apa yang kamu jual, harus kamu catat. Catatan ini akan banyak berguna. Dalam catatan ini harus tertulis jumlah modal, banyaknya barang, jumlah barang yang terjual, siapa saja pembelinya, berapa banyak mereka membeli, dan apa saja barang yang mereka beli.

Berapa banyak kamu bisa menjual dalam 1 hari, 1 minggu, 1 bulan, 1 tahun? Hal ini bisa kamu ketahui dari pencatatan.

Istilah lain dalam pencatatan adalah Administrasi. Di dalam administrasi ada istilah laba dan rugi. Laba adalah keuntungan. Cara memperoleh laba bermacam-macam.

Kamu telah membaca tentang cara menentukan harga di bab sebelumnya bukan? Hal lain yang harus kamu perhatikan juga adalah bagaimana cara agar terhindar dari kerugian.

Agar terhindar dari kerugian, kamu harus memastikan setiap barang terjaga dengan baik dan tidak sampai rusak. Juga jangan sampai ada barang yang hilang. Bila sampai ada barang yang hilang, kamu harus menentukan hukuman yang harus dijalani oleh orang tersebut.

## Menjaga Kualitas



Bila kamu ingin sukses dalam jangka panjang, kamu harus menjaga kualitas dari produk yang kamu jual. Jangan sampai kamu menjual produk yang sudah rusak, kepada orang lain. Hal ini akan membuat para pelangganmu menjadi kecewa. Bila ada kekecewaan yang muncul, bisa jadi ada berita yang tidak sedap terdengar tentang usahamu. Hal ini bisa membuat usahamu gulung tikar atau rugi.

Bila kamu membuat produk sendiri, misalnya kue buatan rumah, kamu harus menjaga kualitas rasa dan bahan pembuatnya agar selalu sama. Bila harga bahan pembuatnya naik, lebih baik naikkan harga jual, daripada menurunkan mutu. Atau cara lain untuk mencegah kerugian adalah membuat produk dalam ukuran yang lebih kecil agar lebih mudah terjual. Tapi ingatlah untuk jangan sampai menurunkan kualitas.



Gambar kue pasar

## Mempertahankan pelanggan



Cara mempertahankan pelanggan adalah dengan pelayanan yang baik, dan penyediaan barang-barang yang berkualitas. Bila pelayanan buruk, usaha kamu bisa hancur hanya dalam hitungan waktu yang singkat.

Sementara, bila pelayanan kamu bagus, dan barang yang dijual juga memiliki kualitas yang tinggi, barang daganganmu akan banyak terjual, dan usahamu berhasil.

Jagalah hubungan baik dengan pelanggan. Sesekali berikan potongan harga atau hadiah kepada mereka. Cara ini akan membuat pelanggan selalu membeli produk darimu.

## Sifat-sifat yang dibutuhkan untuk menjadi Pengusaha Kecil yang Berhasil

Untuk menjadi usahawan yang berhasil, kamu harus memiliki sifat-sifat tertentu. Bila kamu belum memiliki sifat-sifat tersebut, pelajarilah sifat itu, dan miliki sifat itu.

Sifat-sifat itu adalah :

1. jujur
2. disiplin
3. Pertimbangan matang
4. teliti
5. bijaksana
6. mampu memimpin
7. ramah dan hangat
8. cerdas

