



MIMPI MENGHANTARKAN BERBISNIS ONLINE

OLEH: YAYAH CHAULIYAH, S.Psi

Hidup tidak selalu sesuai dengan apa yang kita harapkan. Banyak cita-cita yang menumpuk di otak tapi terkadang menjadi tumpul karena beberapa hal. Ada yang ingin sukses tapi hanya bermodal mimpi, ada pula yang melalui jalan pintas, bahkan mungkin ada yang hanya berdoa tanpa bertindak; sementara banyak juga yang sukses karena dimulai dari nol. Tergantung. Kita ingin mencapainya melalui cara seperti apa?

Tapi saya yakin semua memang berawal dari mimpi. Lalu salahkah kita bermimpi? Buat saya, "Tidak!!" Mimpi buat saya adalah suatu tujuan. Dalam teori tujuan, dikatakan bahwa setiap individu memiliki tujuan. Usaha seseorang untuk mencapai tujuan adalah sumber motivasi. Oleh karena itu justru mimpi lah yang membuat saya jadi termotivasi untuk berani terjun ke dunia usaha. Bahkan, masih banyak mimpi-mimpi saya yang lain, yang menjadi kewajiban buat saya untuk dapat mewujudkannya. Asal... kita tidak terlalu ngotot untuk mencapainya sehingga ketika gagal kita merasa bahwa hidup ini sangat buruk! Saya yakin, di setiap langkah yang ada, dengan membiarkan "Nawaitu" itu membimbing saya, saya mampu melakukan ikhtiar semaksimal mungkin sejauh yang saya bisa. Saya percaya, niat yang benar dan baik (dalam pandangan Allah) akan mendapatkan imbalan yang serupa laksana bola salju yang semakin lama semakin membesar. Tentunya, di dalam mengejar mimpi pun, selalu disertai dengan "mendesain" masa depan *a la* manusia.

Ketika saya masih menjadi karyawan di sebuah perusahaan swasta, saya hanya berkutat di depan komputer dengan setumpuk pekerjaan yang harus saya selesaikan. Di perusahaan, saya menduduki suatu jabatan

yang cukup penting dan menjanjikan sesuai dengan latar belakang pendidikan saya. Namun hati kecil saya seringkali terusik dan terpikir, kapan saya bisa duduk santai menikmati hasil tanpa harus pergi pagi dan pulang larut malam.

Yah...Hidup adalah pilihan, melepas pekerjaan yang sudah di jalani selama 5 tahun bukanlah keputusan yang mudah, apalagi saya menikmati pekerjaan tersebut. Tetapi di satu sisi hati kecil saya lagi-lagi terus bertanya "sampai kapan mau seperti ini?" manusia memang tidak pernah merasa puas akan hidupnya, tetapi selama hal itu positif dan tidak merugikan orang lain kenapa tidak terus dikejar kepuasan tsb??

Akhirnya, tibalah saya memutuskan untuk mencoba bisnis MLM. Meskipun awalnya lancar, tapi lagi-lagi bukan ini yang saya cari (padahal saat itu *downline* saya sudah lumayan banyak). Akhirnya saya putuskan untuk berhenti.

Hampir setiap hari saya *browsing* sekedar mencari informasi tentang berbagai macam usaha yang hendak saya jalani, tapi lagi-lagi terbentur dengan beberapa kendala, seperti modal, waktu, dll. Hmm...mau sampai kapan saya begini terus? Waktu terus berjalan dan otak saya tidak berhenti untuk berpikir.

Tepatnya di tahun ini saya memutuskan untuk menikah, dan di tahun ini pula saya harus mengambil keputusan yang membuat saya sangat dilematis, yaitu melepas pekerjaan demi suami, padahal jelas-jelas saat itu saya belum punya usaha sama sekali! Terlebih saya harus tinggal jauh dari keramaian gemerlap kota Jakarta.

Kecil hati?? Tentu tidak! *Alhamdulillah...* saya masih memiliki motivasi berprestasi untuk terus menjadi lebih baik di dalam menjalani hidup. Saya tidak pernah putus asa. Meski jauh dari keramaian banyak hal yang bisa saya lakukan. Mulai rajin *browsing* menjadi pekerjaan utama saat menjadi ibu rumah tangga. Saya yakin Allah Maha Tahu apa yang menjadi niat kita. Saat itu saya memutuskan untuk bisnis sepatu dan aksesoris. Saya mengambil bisnis ini karena ini sudah hampir menjadi bagian setiap orang (khususnya wanita) yang tidak terlepas dengan mementingkan penampilan. Saat itu juga saya langsung menghubungi pengrajin asal

Lombok untuk berniat *join*. Gayung bersambut, dan saat itu pula saya langsung membuat salah satu situs jejaring sosial untuk mempromosikan produk-produk yang saya jual.

Kenapa saya menjalankan usaha secara *online*? Revolusi komputer dan internet pada saat ini memungkinkan setiap orang untuk melakukan beberapa aktivitas di dunia maya, komunikasi, belajar, bermain, atau bahkan bekerja. Yang terpenting, kunci utama dari *social network* adalah konten, interaksi dan silaturahmi. Selain itu, kesibukan individu pada masa kini menjadi alasan bagi mereka yang tidak sempat berbelanja keluar rumah untuk memanfaatkan internet, berbelanja secara *online*. Salah satu pelanggan saya pun mengakui hal tersebut, bahkan terkadang minta untuk ditambahkan produk-produk selain aksesoris dan sepatu.

Banyak keuntungan yang bisa kita dapatkan dari bisnis online ini. Di samping pemasaran yang cukup efektif melalui situs jejaring sosial, seperti Facebook, Twitter dll., tidak diperlukannya tempat yg strategis/ruang yg besar untuk menampung barang dagangan. Sekedar etalase saja. Tidak diperlukan pemantauan ekstra atas toko *online*, karena kita dapat memanfaatkan fasilitas *push email* pada ponsel kita, sehingga setiap permintaan/penawaran akan langsung dapat diterima pada layar ponsel kita. Dengan demikian, kita pun bisa sambil melakukan pekerjaan rumah tanpa harus dipusingkan dengan menjaga toko.

Beberapa hal diatas adalah beberapa keuntungan yang dapat kita rasakan dari bisnis *online*. *Low investment dengan better gain*, pastinya, namun dengan catatan harus dilakukan dengan fokus dan konsisten.

Rendahnya tingkat kepercayaan konsumen pada bisnis *online* (akibat dari perilaku orang-orang yang tidak bertanggung jawab yang hanya mencari keuntungan sesaat) merupakan tantangan para pengusaha toko online untuk dapat meningkatkan kembali kepercayaan konsumen. Caranya adalah dengan memberikan data produk sejelas-jelasnya serta informasi-informasi yang benar tentang situs kita, seperti alamat, no telepon, dan informasi berharga lainnya. Dalam bisnis *online*, sebaiknya promosi tahap awal adalah dengan melakukan promosi ke teman dekat maupun kerabat. Hal ini dilakukan untuk menumbuhkembangkan kepercayaan di tingkat yang lebih luas.

Produk yang saya jual secara *online* ini saya pasarkan melalui forum jejaringan sosial (FB) a/n Goldy Shop. Website resmi saya di www.aleeabutik.com. Di dalam memasarkan suatu produk, kita harus mengenal "Apa sih keinginan dan kebutuhan dari konsumen?" "Untuk segmen mana penjualan dilakukan?" Hal-hal ini perlu agar penjualan yang diiklankan secara *online* akan menjadi lebih tepat sasaran.

Di dalam penjualan, setelah saya melakukan pengamatan tentu saya memulai bisnis secara *online*, tidak terlepas dari kecintaan saya dengan produk-produk tersebut. Kecintaan atas sesuatu hal akan meringankan saya di dalam menjalankan aktivitas berwirausaha secara *online*. Kecintaan juga yang akan menghantarkan pada pengenalan dari setiap pengguna sesuai dengan karakteristik dari setiap jenis produk yang saya tawarkan.

Produk yang saya tawarkan berupa sepatu, tas dan aksesoris mutiara mulai dari kalung, gelang, cincin dan lain-lain. Kualitas yang saya berikan untuk konsumen pakai tidak sembarangan karena pengerjaannya dari pengrajin langsung di Lombok. "Konsumen adalah Raja" merupakan suatu kalimat yang harus dicermati agar terdapat *win-win solution* di dalam transaksi penjualan.

Kisaran harga produk-produk pun bermacam-macam, mulai dari 50.000 sampai dengan jutaan rupiah; tergantung model, lapisan yg dipakai, dan jenis mutiara yg diinginkan. Namun demikian, harga yang murah belum berarti kualitasnya kurang bagus. Saya tetap memberikan mutiara yang terbaik untuk konsumen, namun bedanya hanya di lapisannya saja (bukan perak asli atau emas).

Lalu bagaimana dengan dengan sepatu? Untuk sepatu, kisaran harganya Rp 135.000 untuk yg model *wedge*/hak dan Rp 120.000 untuk yang *flat* dengan model sepatu balet. Untuk sepatu, penjualan tidak langsung karena harus melalui pengerjaan yang cukup lama antara 2 minggu hingga 1 bulan, karena sepatu *hand made* dan membutuhkan waktu untuk pembordirannya.

Di dalam pemasaran, untuk aksesoris, target saya adalah berbagai kalangan, tentunya usia remaja dan ibu-ibu. Sejauh ini mereka memesan

mutiara biasanya untuk koleksi pribadi atau ada juga untuk dijual kembali. Ada juga, berdasarkan pengakuan pelanggan, diperuntukkan sebagai hadiah yang akan diberikan ke orangtua. Adapun pasar dari sepatu adalah kalangan remaja dan para karyawan. Meskipun pengerjaannya memakan waktu yang cukup lama, *alhamdulillah*, tidak mengurangi pesanan. Selain mereka tidak kecewa dengan hasilnya, mereka bisa memesan warna dan desain sesuai dengan keinginan mereka sendiri. Sedangkan untuk tas, mereka hanya bisa pesan sesuai dengan yg ada di contoh model.

Di dalam pemasaran, awalnya, semua produk yang akan saya jual, saya pakai sendiri, baik sepatu, tas dan aksesoris. Kemudian ditawarkan melalui teman-teman yang mengajar di sekolah-sekolah (untuk pasar remaja). Atau, melalui adik yang kebetulan duduk SMA. *Alhamdulillah*, cara ini juga ternyata cukup efektif. Konsumen memerlukan suatu model terlebih dahulu untuk meyakinkan apakah saya pantas atau tidak. *Alhamdulillah*, saya kebanjiran *order*. Media *online* juga sangat besar perannya karena menjangkau semua orang di mana pun mereka berada. Meskipun tidak bisa melihat model yang saya gunakan secara langsung, melalui foto-foto seperti di bawah ini, konsumen tetap mendapatkan gambaran produk secara jelas dan sempurna.

Demikianlah gambaran sederhana yang saya dapat berikan. Semoga dapat memberikan manfa'at. *Income* yang saya dapat dari usaha ini memang belum dapat dikatakan fantastis, karena baru sebagai pemula. Namun, saya selalu memutar otak untuk tetap berusaha dan berkreasi di manapun, meskipun saya harus berada jauh dari kota Jakarta. Ternyata kepuasan yang saya rasakan lebih kepada menyibukkan diri untuk terus beraktivitas dan berinteraksi dengan sesama dan memberikan kepuasan alternatif di dalam berbelanja kepada konsumen. Meskipun hanya sebagai sub distributor tetapi saya tetap senang dan bahkan suatu saat saya berfikir utk membuka usaha jenis seperti ini dengan *brand* saya sendiri :-)

Jadi, buat apa berdiam diri untuk menunggu sesuatu yang belum pasti-pasti?? ***Dream...n..Take Action..!!*** Semua butuh proses untuk mencapai mimpi. :-) Mimpi saya tidak berhenti sampai di sini. Kita yang harus mengubah lingkungan jika dirasakan lingkungan baru belum dapat beradaptasi.



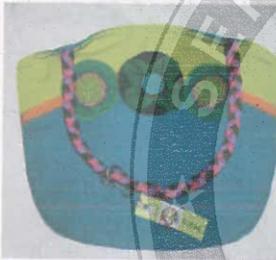
Cincin Mutiara Lapis Emas,
harga Rp 600.000 (ada suratnya)



Sepatu Border,
harga Rp 135.000



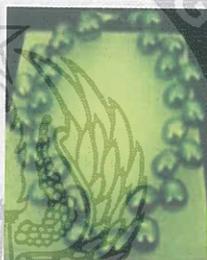
Cincin Monel Mutiawa Tawar,
harga Rp 60.000



Tas, harga Rp. 110.000



Bros Monel Anggur,
harga Rp 40.000



Gelang Mutiara,
harga Rp 65.000



Anting Emas Mutiara
Laut, Rp 505.000
(ada suratnya)



Sepatu Border,
harga Rp 135.000



Tas, harga Rp 85.000



Sepatu Border,
harga Rp 115.000

PENGASUH:
DR. A. A. ANWAR PRABU MANGKUNEGARA



KAKAK IPAR MERASA TERSAINGI

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Bapak yang terhormat...

Sebelumnya perkenalkan, saya seorang ayah dari 3 putra yang masih kecil-kecil. Saya juga merupakan menantu seorang pengusaha sukses yang bergerak dibidang jual beli dan servis mesin jahit di daerah Cipadu – Ciledug.

Mertua memiliki usaha keluarga dibidang mesin jahit. Sebagai seorang menantu, saya ikut serta bekerja dengan mertua. Awalnya saya bekerja di bagian antar jemput mesin yang mengharuskan saya untuk mengendarai mobil sendiri. Bertahun-tahun saya melakoni pekerjaan saya dengan telaten dan sabar. Meskipun bekerja dengan mertua sendiri, namun masalah penghasilan sama sekali tidak dibedakan dengan karyawan yang lainnya. Singkat cerita, berkat kesabaran dan pengabdian saya selama ini bekerja pada mertua. Awal Januari 2010, mertua membukakan saya dan istri sebuah toko yang bergerak dibidang usaha yang sama, yaitu mesin jahit. Jelas saya sangat senang sekali. Bermodal hanya beberapa mesin jahit dan perlengkapan seadanya, sampai saat ini toko kami telah berjalan

dengan lancar. Terbukti dari pelanggan yang banyak mempercayakan jual-beli dan servis mesin jahit pada kami. Hal tersebut merupakan buah dari pelayanan kami yang ramah kepada mereka semua.

Namun ada satu hal yang mengganjal dari keberhasilan usaha kami yang baru berjalan beberapa bulan ini. Kakak ipar saya yang sudah lebih dahulu dibukakan usaha yang sama oleh mertua saya, tidak suka dengan keberhasilan kami. Ketidaksukaan dia tersebut dituangkan dalam bentuk penghasutan terhadap pelanggan kami yang kebetulan sedang melakukan jual-beli dan servis di tempatnya tersebut. Kami memang menerapkan prinsip kerja sama antar keluarga. Jika barang yang dibutuhkan pelanggan tidak ada di toko kami, maka kami akan merekomendasikan pelanggan untuk mencarinya di toko mertua atau di toko kakak ipar. Karena memang kami memiliki 3 cabang usaha keluarga yang sama. Setelah usut punya usut, kakak ipar ternyata merasa tersaingi karena keberhasilan kami. Beberapa karyawan yang telah bekerja dengannya selama bertahun-tahun mengajukan diri untuk bekerja di tempat kami, dengan alasan bahwa kakak ipar tidak memperhatikan gaji karyawan dan lain sebagainya.

Bapak yang baik... Saya ingin menanyakan masalah yang sedang saya hadapi. Apa yang harus saya lakukan terhadap sikap dan perlakuan kakak ipar yang tidak suka dengan keberhasilan usaha kami. Bukankah seharusnya dia bangga karena memiliki adik yang mandiri karena telah memiliki usaha sendiri..? Saya sangat mengharapkan jawaban dari bapak... Terima kasih pak...

Mr. D. – Cipadu

JAWABAN :

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.,

Mr. D Yang terhormat, saya bangga Anda memiliki kesabaran, ketekunan dan daya juang yang kuat dalam meniti karier bisnis "mesin jahit". Bersyukurlah kepada Allah SWT dan berterima kasih kepada mertua. Tampaknya mertua sengaja mendidik jiwa bisnis Anda dan mempersiapkan Anda untuk mampu mengelola bisnis. Pengalaman

pahit getirnya ikut mertua mengelola bisnisnya dan dipekerjakan sebagai bagian antar jemput mesin dengan gaji yang besarnya tidak dibedakan dengan karyawan lainnya; tentunya membangun diri Anda belajar bekerja keras dan profesional dalam memperlakukan pekerja. Buktinya, jiwa bisnis telah tumbuh pada diri Anda, seperti sabar, tekun, dipercaya pelanggan dan mertua. Tentu Anda masih perlu mengembangkan jiwa bisnis lainnya yaitu berpikir positif, selektif dalam berperasaan, berjiwa besar, melayani pelanggan sepenuh hati, bersyukur dan senang pada tantangan.

Mr. D perlu pula menyadari bahwa dalam dunia bisnis suatu hal yang biasa terjadi ada orang lain "merasa tersaingi bisnisnya, sakit hati dan bahkan memfitnah". Hal ini terutama dilakukan oleh pelaku bisnis yang kepribadiannya tidak dewasa mental (*immaturity*) dan rendah kualitas pemahaman agamanya.

REKOMENDASI:

Permasalahan terhadap sikap dan perilaku kakak Ipar "Iri Hati" Tidak perlu menjadi penghambat dalam bisnis Anda. Bersikaplah wajar dan profesional serta tetap membangun silaturahmi yang baik kepada kakak Ipar.

Jangan menerima karyawan yang sebelumnya telah bekerja dengan kakak Ipar. Hal ini secara psikologis dapat berdampak negatif karena kakak Ipar akan merasa "direndahkan harga dirinya" Bahkan bisa terjadi kesalahpahaman seolah-olah Anda merebut karyawannya kakak Ipar.

Sebagai menantu yang berbudi luhur sebaiknya Anda dan istri semakin menghormati, memperhatikan, banyak berkonsultasi dan menimba pengalaman keberhasilan bisnis mertua. Begitu pula meminta doa kepada mertua dan orangtua.

Dalam upaya manajemen pelanggan dan *customer satisfaction service*, sebaiknya Anda paling lambat setiap 6(enam) bulan melakukan survei kepuasan pelanggan; sehingga secara dini dapat mendeteksi apa yang diharapkan pelanggan terhadap kualitas produk, model produk, merek mesin jahit dan pola pelayanan pelanggan.

USAHA TERBENTUR MODAL

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Hallo MerPsy... Semoga tidak bosan-bosan untuk menampung aspirasi dan permasalahan para mahasiswa dan masyarakat ya... Saya salah seorang yang sangat senang dan menunggu kehadiran MerPsy di setiap edisinya. Khususnya rubrik konsultasi kewirausahaan yang diasuh oleh pakar yang memang *qualified* di bidangnya.

Saya seorang mahasiswi yang sedang menyusun skripsi. Mudah-mudahan jika tidak ada halangan bisa lulus tahun ini. Ada sedikit hal yang ingin saya tanyakan perihal kewirausahaan. Sejujurnya, menghadapi kelulusan dari perguruan tinggi, perasaan saya bukanlah senang. Melainkan takut jika saya tidak mendapatkan pekerjaan yang saya inginkan sesuai dengan *background* yang saya miliki. Namun, disatu sisi saya memiliki suatu perencanaan ingin membuka usaha sendiri. Karena saya senang dengan *fashion*, maka rencananya saya ingin membuka sebuah distro pakaian remaja. Sebenarnya, jika saya membuka usaha, banyak pihak yang berkenan membantu, terutama dari keluarga sendiri. Akan tetapi, penyediaan modal menjadi benturan utama untuk membangun usaha tersebut. Memang semua usaha tidak pernah lepas dari modal. Berhubung saya masih di subsidi oleh kedua orang tua, maka saya tidak memiliki pilihan selain meminjam modal terlebih dahulu kepada kedua orang tua saya. Tapi sejujurnya saya malu kalau harus merepotkan orang tua lagi. Saya ingin membuka usaha tanpa harus mengeluarkan modal yang besar. Apapun usaha itu saya siap menjalaninya.

Bapak yang terhormat... Yang ingin saya tanyakan adalah... Apakah mungkin saya membuka suatu usaha tanpa modal yang besar...? Jika memang ada usaha yang tidak memperlmasalahkan modal yang besar, maka usaha apakah itu...? Mudah-mudahan bapak berkenan untuk memberikan solusinya... Terima kasih banyak, Pak.

Mrs. S., Jakarta

JAWABAN:

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Mrs. S., Terima kasih kembali atas perhatian Anda terhadap Rubik Kewirausahaan di Media Populer MerPsy. Rubik ini sengaja dihadirkan untuk kawan dialog dan konsultasi tentang "Psikologi dan Kewirausahaan".

Perasaan Anda takut tidak mendapat pekerjaan yang layak sebagai calon sarjana baru, tentu suatu hal yang wajar. Namun Anda tidak perlu "anxious" (cemas) karena selama Anda kuliah di perguruan tinggi, secara tidak langsung Anda telah dibekali pola pikir kreatif, belajar berorganisasi, belajar memaknai problem, belajar menghadapi tantangan, belajar menghargai orang lain (dosen, teman), dan belajar memaknai hidup.

Mrs. S. yang menyukai "fashion", rencana Anda akan membuka distro pakaian remaja tentu suatu rencana bisnis yang menarik dan punya prospek. Apalagi Anda suka mode dan fashion. Bahkan menurut Anda, rencana bisnis tersebut banyak didukung keluarga. Suatu bisnis akan lebih cepat berkembang jika ada minat, motivasi, daya juang, dan prospek bisnisnya bagus.

Permasalahan Anda "Belum Memiliki Modal Uang" tentu menjadi tantangan awal dalam memulai bisnis. Namun secara psikologis,

modal awal tidaklah SELALU uang, tetapi Anda HARUS memiliki modal psikologis. Modal psikologis adalah “Mengolah Otak Dengan Aktif dan Lincah (MODAL), dan KREATIP (Keinginan maju tinggi, Rasa ingin sukses tinggi, Energik, Aktif, Terbuka, Inisiatif Tinggi, dan Pikiran Luas). Artinya, Anda memulai bisnis *fashion* dengan mendayagunakan kemampuan akal sehat, berpikir kreatif, optimis, membangun relasi (*networking*), mengintegrasikan diri dengan Sang Maha Pencipta (Allah SWT), berikhtiar dan kerja keras. “Bisnis Anda Harus diwujudkan”.

REKOMENDASI :

Segera Anda selesaikan studi Anda dan buat rencana bisnis *fashion* (*business plan*) yang layak secara ekonomis. Selanjutnya, rencana bisnis Anda itu dikomunikasikan dan sekaligus beri keyakinan kepada orangtua. Jika orangtua belum memungkinkan untuk memberi modal uang awal, Anda upayakan berkomunikasi kepada siapa dari keluarga Anda yang secara ekonomi relatif baik (keluarga pihak Ibu atau keluarga pihak ayah). Namun jika belum juga berhasil mendapatkan modal uang awal, maka Anda perlu “Bersilaturahmi kepada Pengusaha Bisnis *Fashion*” dengan maksud ikut bergabung (Apakah sebagai perwakilan membuka cabang di daerah Anda, ATAU sementara waktu sebagai pekerja untuk menimba pengalaman belajar bisnis *fashion*). Kemudian Anda harus berjuang mewujudkan “Bisnis Yang Anda Cita-Citakan”. Ingatlah bahwa banyak pengusaha besar itu di awal bisnisnya tidak punya modal besar, tetapi mereka dipercaya, terintegrasi dengan doa, membangun relasi dan berjuang keras mewujudkan cita-citanya. Semoga Anda dapat mewujudkan cita-cita bisnis dan sukses bisnis serta sukses hidupnya.