



---

## Pengembangan Usaha : Menggali Ide, Menguasai Strategi Pasar dan Mengatur Keuangan untuk Meningkatkan Pendapatan

---



Aris Susetyo  
Universitas Putra Bangsa  
arisputrabangsa75@gmail.com

### Abstrak

Pengembangan usaha memerlukan tantangan tersendiri terutama bagi kaum muda yang sudah mempunyai usaha. Pengembangan ini penting dilakukan agar usaha yang sudah berjalan dapat memperoleh keuntungan secara maksimal. Tujuan pelatihan kewirausahaan bagi kaum muda adalah untuk menggali ide dan potensi yang ada pada diri, bagaimana strategi penguasaan pasar dan pengaturan keuangan. Setelah pelatihan ini usahawan muda diharapkan dapat menggali ide usaha yang lebih baik, penerapan strategi pasar yang diharapkan, mengatur keuangan dengan baik sehingga dapat memaksimalkan pendapatan.

**Kata kunci:** Ide, Strategi Pasar, Keuangan

### Abstract

*Business development requires its own challenges, especially for young people who already have businesses. This development is important so that existing businesses can get maximum profit. The purpose of entrepreneurship training for young people is to explore ideas and potentials that exist in themselves, how to strategize market control and financial management. After this training, young entrepreneurs are expected to be able to explore better business ideas, implement expected market strategies, manage finances well so as to maximize income.*

**Keywords:** Idea, Market Strategy, Finance

## **PENDAHULUAN**

Berjuang untuk mengembangkan bisnis tidaklah mudah. Kerja keras sangatlah diperlukan tetapi yang sesungguhnya diperlukan adalah kerja cerdas. Keberhasilan pelaku bisnis baru ketika akan mengembangkan usaha adalah dengan memahami jenis usaha yang sedang dikembangkan, memastikan modal usaha yang cukup, mempersiapkan strategi pemasaran yang baik, memahami kompetitor, mengembangkan jejaring, melakukan inovasi produk dan mengutamakan layanan pada konsumen.

Memulai usaha tidak bisa dilakukan dengan sembarangan tanpa adanya strategi yang jelas. Ketika akan melakukan pengembangan usaha ada beberapa hal yang akan dapat dijadikan strategi agar dapat sukses berkembang dan menguntungkan. Mencari bisnis yang tepat pada saat yang tepat menjadi kunci keberhasilan bagi usahawan muda. Saat ini ekonomi di Indonesia di dominasi oleh 3 subsektor yakni kuliner; fashion dan kriya, sedangkan pelaku usaha didominasi oleh kaum milenial.

Untuk mengatasi angka pengangguran bagi kaum muda di Indonesia salah satunya dengan mendorong kaum muda untuk berbisnis. Mereka muncul karena keberanian, keuletan, kejelian, ketekunan untuk membangun bisnis. Dibandingkan dengan negara lain, Indonesia memiliki keuntungan dari sisi demografi. Kondisi demografi yang dimaksud adalah jumlah tenaga kerja yang tumbuh besar yang apabila dikelola dengan baik dapat berdampak signifikan bagi pertumbuhan ekonomi. Semakin banyak kaum milenial yang berwirausaha, semakin banyak produktivitas yang dihasilkan. Salah satu bentuk kreatifitas melalui pengembangan usaha.

## **PELAKSANAAN DAN METODE**

Kegiatan pelatihan kewirausahaan dilaksanakan di Balai Desa Bocor Kecamatan Buluspesantren pada hari Senin sampai dengan Rabu tanggal 21 sampai dengan tanggal 23 Juni 2021 dari pukul 08.30 sampai dengan pukul 15.30. Pelatihan Kewirausahaan terselenggara atas kerjasama dengan Dinas Tenaga Kerja dan Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Kebumen dengan tema kegiatan Pengembangan Usaha Mikro dengan Orientasi Pengembangan Skala Usaha. Peserta yang menjadi sasaran adalah wirausahawan muda yang berada di Desa Bocor Kecamatan Buluspesantren yang berjumlah 20 orang. Metode pelatihan yang digunakan meliputi pemberian materi oleh metor, games dan dilanjutkan dengan diskusi. Sebelum dilaksanakan pelatihan terlebih dahulu dilaksanakan pre test dan post test, yang bertujuan untuk mengetahui kemampuan masing-masing peserta mulai dari penemuan ide, strategi yang akan dijalankan dan gambaran modal yang akan diperoleh. Materi yang disampaikan meliputi

menggali ide berwirausaha, hambatan persepsi memulai usaha, mengatur keuangan bagi pebisnis pemula dan gambaran permodalan.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pelaksanaan kegiatan dibagi menjadi 4 sesi, pertama tentang menggali ide berwirausaha, kedua gambaran tentang wirausahawan muda, ketiga mengatur keuangan bagi pebisnis pemula dan ke empat gambaran bagaimana memperoleh permodalan. Usahawan muda terkadang belum memahami dengan benar bagaimana memperoleh permodalan. Bahkan terkadang kurangnya pengetahuan tentang permodalan menjadi kendala bagi mereka.

Banyak kalangan usahawan muda memiliki jiwa yang ambisius, termotivasi diri dan cerdas serta memiliki keinginan yang kuat untuk memulai sesuatu yang baru, mereka yakin bahwa untuk mejadi sukses mereka membutuhkan ide yang besar dan membanggakan bagi dirinya. Tak terhitung banyak kalangan muda yang tertarik untuk memulai bisnis baik sebagai bisnis utama maupun bisnis sampingan dan ada satu permasalahan yang muncul yang menjadi pertanyaan mereka tentang bagaimana cara menemukan ide yang tepat bagi bisnis mereka. Disamping pertanyaan tersebut muncul hambatan kreativitas antara lain:

### **Pertama**

Hambatan persepsi untuk memulai usaha. Terkadang ada yang merasa terlalu muda, tidak berbakat bahkan tidak punya modal untuk memulai usaha, mempunyai pola pikir yang stereotip, membatasi masalah secara berlebihan dan terlalu sedikit informasi terhadap bidang usaha yang akan dijalankan.

### **Kedua**

hambatan emosi seperti takut mengambil resiko, tidak suka terhadap kepastian, lebih suka menilai daripada menghasilkan gagasan, menganggap remeh suatu permasalahan dan kadang mereka tergesa-gesa dalam menyelesaikan permasalahan.

### **Ketiga**

Hambatan kultural, pada sisi ini terjadi hambatan akumulasi gagasan, keempat hambatan lingkungan yang kurang mendukung sarana prasarana dan kelima hambatan intelektual dengan terlalu mengandalkan logika, enggan untuk menggunakan intuisi dan menggunakan cara-cara lama yang masih digunakan.

Setelah dilakukan penggalian ide pada mereka merasa tidak mempunyai ide, tetapi sebenarnya mereka punya gagasan dan ide bisnis yang baik. Namun mereka tidak memiliki keyakinan atau kepercayaan diri bahwa mereka idenya cukup baik dan mereka harus kejar dan optimisme untuk meraihnya. Mereka sering juga mencari informasi tentang ide yang diperoleh dan tidak yakin bagaimana menilai apakah ide cukup baik untuk diraih atau tidak. Mereka juga ragu apakah cukup mampu dalam kemampuannya untuk mengejar ide atau tidak. Setelah memiliki segudang ide tantangan berikutnya adalah mempersempit minat dan komitmen pada satu ide kemudian mewujudkannya. Bukan berarti ide lain tidak akan terwujud, hanya perlu memilih ide mana yang akan diwujudkan.

Setelah menggali ide dengan baik langkah berikutnya adalah strategi pemasaran produk. Dengan strategi pemasaran produk yang tepat tidak akan kesulitan dalam memperkenalkan produk ke masyarakat. Oleh karena itu strategi pemasaran yang dilakukan harus benar-benar efisien dan sesuai target pasar, sehingga harapan kedepan dapat menguasai pasar. Pada saat ini strategi pemasaran sudah berubah seiring dengan perubahan teknologi. Perubahan pemasaran dengan memanfaatkan teknologi akan meminimalkan pengeluaran dan memaksimalkan pendapatan. Sebagai usahawan muda perlu untuk mencermati strategi pemasaran. Ada beberapa langkah yang bisa diperlukan pertama tentukan target pasar. Sebelum mengenalkan produk harus diketahui siapa yang akan menjadi target pasar. Dengan mengetahui target pasar akan memudahkan dalam menguasai pasar. Kedua rawat hubungan baik dengan pelanggan. Pada dasarnya konsumen adalah raja, sehingga saran dan kritik dari mereka harus diperhatikan dengan baik. Selain itu sebagai seorang wirausahawan muda dapat meminta testimoni dari mereka sehingga secara tidak langsung produk yang dihasilkan sudah bisa dipasarkan ke target yang lebih luas.

Disamping itu bisa juga dilakukan pemberian harga khusus bagi pelanggan yang loyal sehingga memperkecil peluang pelanggan untuk beralih ke kompetitor. Ketiga update trend terkini, dengan cara mengikuti perkembangan produk yang sedang menjadi trend. Semakin produk yang dihasilkan diperbincangkan maka produk tersebut menjadi pusat perhatian. Keempat lakukan pemasaran dengan digital marketing. Tidak dapat dipungkiri bahwa trend pemasaran sekarang dilakukan dengan menggunakan internet. Ada sisi keuntungan yang bisa diraih, biaya pemasaran bisa lebih murah, keuntungan yang diperoleh bisa semaksimal mungkin.

Setiap usaha baik besar maupun kecil muaranya pada bagaimana dapat memaksimalkan laba yang diperoleh. Mengelola keuangan adalah hal yang paling penting dalam berbisnis apalagi pada situasi ketidakpastian ekonomi seperti sekarang ini. Harus ada sikap kehati-hatian dalam pengelolaan keuangan, salah melangkah bisa mengakibatkan situasi yang tidak dikehendaki. Banyak pebisnis pemula yang masih bingung bagaimana mencari modal usaha, apalagi ide bisnis yang ingin dijalankan membutuhkan modal awal yang besar.

Penting dilakukan oleh usahawan muda adalah mampu menghitung modal usaha, mampu mengidentifikasi sumber daya yang dimiliki dengan tepat, mampu mengintegrasikan sumber daya dengan kebutuhan permodalan usaha, mampu mengidentifikasi sumber-sumber permodalan dan mengelolanya. Disamping itu juga mampu memisahkan antara keuangan pribadi dengan keuangan usaha. Karena banyak usaha gagal karena tidak adanya pemisahan antara keuangan pribadi dengan keuangan usaha.

## **PENUTUP**

Dari hasil pelatihan dengan pemberian motivasi, games dan diskusi para peserta menyadari bahwa sesungguhnya peserta pelatihan memiliki jiwa yang berani berkrasi dan berinovasi, berani untuk memulai langkah-langkah kecil, pintar untuk memanfaatkan peluang dan siap untuk berkolaborasi dengan pihak lain sehingga hasil akhir yang diperoleh bisa meningkatkan pendapatan, menciptakan lapangan kerja baru dilingkungannya sehingga akan menghidupkan pertumbuhan ekonomi bagi daerahnya.

## **UCAPAN TERIMAKASIH**

Terima kasih kami ucapkan kepada LP3M Universitas Putra Bangsa sehingga kegiatan ini dapat terlaksana.