

8 KESALAHAN

PENGUSAHA AMATIR

kesalahan konyol yang dilakukan oleh amatir



H3NDY

Photo by Georges tomazou

8 Kesalahan Pengusaha Amatir

Kumpulan kesalahan-kesalahan yang dilakukan oleh pengusaha amatir di awal-awal ketika membangun usaha.

By Hendi.s
@lifeof.hendy

Pembuka

Dalam tulisan ini Saya ingin membagikan 8 kesalahan yang sering dilakukan oleh Pengusaha amatir lakukan . Yang sebagian besar adalah pengalaman pribadi dan pengalaman teman-teman pengusaha lain.

Dalam tulisan ini Kamu akan mendapatkan informasi-informasi yang wajib kamu ketahui untuk kamu yang sedang membangun usaha.

Sebelum memulai Saya ingin membagikan quote yang selalu saya gunakan ketika dalam menghadapi keadaan sulit .

“ Success is like being pregnant . Everyone says congratulations , but nobody knows how many times you were fucked “

“ Sukses seperti perempuan hamil . Semua orang mengucapkan selamat , tapi tidak ada yang tahu berapa kali kamu dalam keadaan kacau ! “

Berpikir Jangka Pendek

Dari pengalaman saya pribadi , Pengusaha amatir lebih memilih solusi jangka pendek dibandingkan jangka panjang . Dan sudah menjadi insting manusia ingin menikmati hasil dalam waktu yang sangat singkat.

Memang dalam situasi tertentu Kita dihadapi dengan masalah keuangan serius , dan biasanya membutuhkan solusi jangka cepat.

Tapi dari pengalaman Saya , Sekali kita mendapatkan keuntungan dari cara cepat maka kedepan hari kita akan mengulangi cara yang sama .

Sama seperti narkoba kita akan ketergantungan dengan solusi jangka pendek yang menguntungkan , tapi untuk jangka panjang itu akan merusak brand kita sendiri.

Contoh-contoh berpikir jangka pendek :

- Ingin mengambil keuntungan 50% sampai 100%
- Ikut-ikutan strategi pedagang lain
- Menjual barang palsu
- Menjual barang kualitas rendah dengan keuntungan besar
- Mengambil karya orang lain

- Bila situasi tidak memungkinkan maka saran saya adalah Kamu harus mencari pekerjaan yang bisa menghasilkan uang dengan cepat .
 - (Driver , kenek , kuli angkut , tukang , jasa bersih-bersih dan jasa-jasa yang mendapatkan gaji harian)
- Bila kamu ingin menghasilkan uang cepat menjadi pengusaha , maka menjadi pengusaha bukan untuk Anda.
- Solusi berpikir jangka panjang dapat kamu temukan di chapter **“tidak memiliki strategi & tujuan “**

Tidak mau melakukan riset

Saya mempelajari Hal ini dengan cara yang paling keras yang membuat saya rugi hingga puluhan juta dalam hitungan bulan. Dan saya melakukan kesalahan ini bukan cuma satu kali , atau dua kali , tapi **empat kali** !

Setelah kesalahan no 4 Saya baru menyadari ternyata kesalahan yang saya lakukan dalam bisnis-bisnis sebelumnya adalah **Tidak Pernah Melakukan Riset** , dari situ saya mulai memasukan rutinitas melakukan riset secara detail.

Contoh melakukan riset :

- Melihat pasaran harga barang di marketplace
 - Harga terendah & Harga tertinggi
- Melakukan riset jumlah total market tahunan industri / produk
- Membuat list kompetitor , Brand , Toko , Reseller , Distributor , Sales , Agency iklan
- Melakukan riset Daya beli masyarakat di industri tersebut
 - Tiap daerah
 - Tiap kota
 - Tiap negara
- Membuat list kampanye / iklan yang sukses
- Membuat list Hastag yang populer

Dari hasil riset Kita akan menemukan Angka-angka ajaib yang dapat membantu kita memprediksikan bagaimana bisnis kita bisa bertahan dan bisa menghasilkan keuntungan .

Bila Angka-angka tersebut tidak muncul atau hasilnya negatif maka tandanya Anda tidak bisa memecahkan masalah tersebut dan lebih baik berhenti sebelum terlambat.

Tidak Memperhatikan Detail

Dalam industri apapun Detail adalah segalanya ! Bila Kita menghiraukan detail maka Kita tidak bisa bersaing di marketplace.

Ribuan pengusaha lain dengan senang hati mengambil customer Anda dengan pelayanan & Produk yang lebih bagus dibanding Anda !

Contoh-contoh detail yang harus kita perhatikan :

- **Pelayanan / customer service**
 - Cara menyapa
 - Cara melakukan follow up
 - Cara menangani complain
 - Cara closing
 - Cara retur barang
- **Produk yang dipasarkan**
 - Kualitas produk
 - Manfaat produk
 - Variasi produk
- **Packaging**
 - Dus yang digunakan
 - Plastik
 - Solasiban yang digunakan
 - Bubble wrap yang digunakan
- **Pengiriman**
 - Harga pengiriman
 - Garansi barang
- **Kecepatan**
 - Pelayanan
 - Pengiriman

Apapun industri-nya memperhatikan detail adalah Kunci utama untuk memenangkan permainan .

Tidak memahami barang yang dijual

Untuk kasus ini banyak sekali kita jumpai di marketplace dan di media sosial dimana ratusan pedagang tidak memahami produk yang mereka jual .

Sebagian besar dari mereka Bahkan tidak pernah melihat dan merasakan secara langsung produk yang dijual !

Taunya cuma keuntungan yang bisa didapat , Tapi ketika Customer bertanya tentang informasi produk jawabnya cuma bisa "**dijamin bagus kak , asli kak , murah lho kak , asli kak** "

Contoh hal-hal detail dari produk yang harus kita ketahui :

- Asal usul brand
- Kualitas produk
- Bahan material
- Spesifikasi produk
- Harga eceran terendah dan tertinggi
- Fungsi & fitur
- Proses retur / garansi / service

Untuk memiliki kepercayaan diri dalam menawarkan produk Maka kita harus mengetahui dulu kualitas , fitur dan fungsi produk yang akan kita pasarkan .

Triknya adalah Anda harus memiliki & menggunakan produk yang harus dijual .

Bila Anda belum bisa membeli barang tersebut maka Tugas Anda adalah harus mencari tahu dimana Anda bisa mencoba produk tersebut secara gratis .

Tidak Menghargai Customer

Kesalahan yang sering dilakukan oleh pemula mereka berpikir Customer adalah orang bodoh yang tidak mengerti tentang produk yang sedang ditawarkan.

Perlu Kita ketahui Saat ini siapapun memiliki akses internet , Hanya perlu waktu kurang dari 30 detik untuk mengetahui informasi apa pun di dunia ini .

Bila Anda masih berpikir Anda lah orang yang lebih pintar dibanding customer , Saran saya , berhenti menjadi entrepreneur dan cari pekerjaan bergaji besar ..

Contoh tidak menghargai customer :

- Menaikan harga jualan hingga 50 - 100%
- Menjual barang palsu
- Menjanjikan sesuatu yang mustahil
- Mengirim barang yang cacat
- Tidak menerima komplain

Dari pengalaman Saya berbelanja di Marketplace 60% transaksi yang saya lakukan berakhir kekecewaan. (barang tidak sesuai , barang palsu , barang cacat , pengiriman tertunda hingga 30 hari , dan masih banyak lagi)

Kuncinya adalah perlakukan Customer Anda seperti Anda ingin diperlakukan . Perlu Anda ingat Customer Anda memiliki pilihan lain selain Anda.

Tidak Memiliki Target Audience

Pada umumnya pedagang pemula itu beranggapan bila Produk , pelayanan bagus dan Harga nya kompetitif maka pembeli akan datang sendiri .

Tapi pada kenyataan pedagang amatir lebih banyak menghabiskan waktunya untuk **menawarkan produk kepada customer yang tidak membutuhkan produk** tersebut .

Contoh :

- Menawarkan botol susu kualitas japan kepada mahasiswa psikologi
- Menawarkan botol susu kualitas japan kepada ibu-ibu yang tinggal di kelas menengah bawah .
- Menawarkan vitamin stamina kepada anak remaja .
- Menghabiskan waktu menjawab di kolom komentar

Bayangkan bila dari Awal Kita sudah mengetahui secara jelas Siapa yang cocok / membutuhkan barang yang kita pasarkan , Kita dapat menaikkan persentase penjualan produk tanpa susah payah.

Contoh Target Audience H3ndy.com / Creator Design Class :

Umur : 18 - 40
Gender : Male - female
Tempat Tinggal : berbagai kota indonesia yang memiliki internet cepat
Pekerjaan : karyawan kantoran , mlm , toko online
Pendapatan bulanan : Minimal 2,5 jt - 10 jt
Hobi : Desain , Gambar , Art , DIY , Baca buku , Nonton Film
Aktivitas : Bekerja di PC/Laptop , Menggambar , Jualan online , Digital Marketing , Pembuatan Iklan
Tempat Hangout : Hotel , Mall , Coffee shop , Bioskop , Instagram , Facebook , Restoran 4 star
Benda yang mereka sukai : PC , Gadget , Magazine , Buku , Peralatan gambar , Motor , Mobil , Barang artistic
Impian : Mempunyai bisnis sendiri , Menjadi Freelancer , Bekerja di rumah , Memiliki pendapat tambahan , Menjadi artist , Memiliki Brand

Semakin jelas kita mengenal siapa saja Target Audience yang cocok untuk produk / jasa yang kita tawarkan, Semakin mudah kita menawarkan produk tersebut .

Kita dapat "mencari" target audience berdasarkan tempat hangout yang mereka suka kunjungi . Atau memberikan promo-promo menarik untuk benda-benda yang mereka sukai .

Lakukan riset dan bikinlah list target audience kamu sendiri dengan begitu Kamu bisa menciptakan market kamu sendiri tanpa harus berkompetisi dengan kompetitor .

Tidak Melakukan Investasi untuk Pengembangan Diri

Bagi Saya Kerja Keras adalah modal utama , Dengan Kerja keras kita dapat berkompetisi dengan siapa pun dalam industri apa pun .

Tapi Kerja Keras saja itu tidak cukup ! Kerja keras harus kita padukan dengan Pengetahuan .

Tanpa pengetahuan yang cukup Kamu akan menjadi budak pekerja .

Lalu Bagaimana Saya bisa mendapatkan pengetahuan ?

Caranya itu mudah sekali ! **RISET** .

Di tahun 2006 Saya mengetahui bahwa ternyata hanya dengan PC rumahan siapa pun bisa membuat games. Saya pun mulai melakukan riset menggali informasi tentang proses pembuatan game .

Saya gabung di forum-forum game development membaca satu persatu pengalaman senior di forum. Saya juga mulai mencari buku ebook gratisan yang membahas step by step cara membuat Games.

(Pada tahun itu Saya tidak memiliki jaringan internet dirumah , saya menghabiskan waktu berjam-jam di warnet untuk mendapatkan materi ebook , sample game , sample gambar dsb)

Dalam hitungan beberapa bulan Saya pun bisa menghasilkan beberapa judul Games (walaupun hancur banget ..) tapi Saya menikmati proses tersebut .

3 Tahun berikutnya tahun 2009 Saya menjadi Programmer untuk studio game developer box10 studio di Sunderland , england.

Dengan jaringan internet kita dapat mendapatkan Informasi apa saja yang kita inginkan . Jutaan informasi untuk ribuan bidang tersedia secara GRATIS !

Pertanyaannya Seberapa kuat anda ingin menjadi versi lebih baik ?

Untuk mempermudah Kamu memulai Saya akan membagikan Pola rutinitas yang Saya lakukan dalam 14 tahun terakhir .

- Membaca buku minimal 1 buku satu bulan .
- Membaca artikel minimal 1 artikel setiap hari .
- Mendengarkan podcast yang berhubungan dengan Bisnis , Psikologi , Desain , dsb . maximal 2 x setiap minggu .
- Melihat video dokumenter . maximal 4x setiap bulan.
- Mengikuti program pelatihan profesional .
- Mencari jurnal dari universitas populer .
- Menulis strategi untuk 3 bulan ,6 bulan & 5 tahun kedepan .
- Memberikan informasi kepada yang membutuhkan .
- Memiliki goal untuk menjadi versi terbaik dari diri kamu setiap tahun .

Tidak ada hasil yang instan !

Tapi Saya bisa pastikan bila kamu mulai memprioritaskan rutinitas harian kamu untuk mengembangkan diri ,Dalam waktu 6 bulan Kamu akan merasakan perubahan yang luar biasa dalam pola berpikir dan cara memproses masalah-masalah dalam kehidupan.

Hard Works + Knowledge = Opportunity = Success

Tidak Memiliki Strategi & Tujuan

Seperti pemilik bisnis pemula pada umumnya Tujuan utama mereka ingin menjadi entrepreneur adalah ingin memiliki jam kerja yang flexible dan bebas bekerja tanpa beban.

Umumnya Pemilik bisnis dengan pola berpikir seperti diatas akan gulung tikar dalam hitungan 8 - 16 bulan . Karena pada dasarnya Mereka hanya bertaruh dengan keberuntungan tidak memiliki tujuan akhir dan strategi yang tepat.

Berikut 4 contoh orang sukses favorit yang perjalanan sukses mereka bisa kita jadikan contoh :

Jeff Bezos pendiri amazon di awal-awal bisnis dia harus menghadiri 60x meeting untuk mengumpulkan dana investor sebesar 1jt dollar .

Pada tahun 1999 **Jack ma** mendirikan alibaba , pada tahun 2000 jack ma bertemu dengan mayoshi son dan mendapatkan dana investasi sebesar 20 juta dollar .

Michael Jordan membutuhkan waktu 7 Tahun hingga akhirnya dia bisa membawa tim chicago bull menjadi juara .

Tahun 2013 **Conor Mcgregor** debut pertarungan UFC dan memenangkan pertarungan di ronde pertama , Keesokan harinya dia menjadi sensasi dunia dan merubah industri UFC .

Dari keempat cerita diatas kita bisa pelajari tiap orang memiliki jalan mereka sendiri untuk sukses , Ada yang hanya membutuhkan waktu belasan bulan dan ada yang membutuhkan waktu tahunan .

Tapi walaupun ke empat orang yang saya sebut diatas memiliki cara mereka sendiri untuk sukses ,tapi bisa saya pastikan keempat orang tersebut memiliki Strategi dan tujuan akhir yang hampir mirip.

Michael Jordan sejak tahun 1984 memiliki tujuan akhir ingin membawa tim chicago bulls menjadi juara NBA .

Conor Mcgregor sejak 2008 dia memiliki goal ingin menjadi petarung terbaik di UFC .

Jeff Bezos sejak tahun 1994 ingin membawa amazon menjadi perusahaan berskala internasional .

Jack Ma sejak tahun 1999 memiliki visi ingin membawa alibaba menjadi perusahaan berskala internasional .

Bagaimana bisakah Kamu melihat kesamaan dari tujuan akhir keempat orang tersebut ? Mereka semua memiliki tujuan akhir untuk menjadi lebih besar .

pertanyaanya Apa Tujuan Akhir Kamu ? Bagaimana Strateginya ?

Untuk mempermudah Saya sudah menyiapkan contoh yang saya gunakan dalam bisnis Kami.

Pertama tama Saya membagi tujuan akhir menjadi 3 step .
Tujuan akhir untuk **3 Bulan** , **6 Bulan** dan **5 tahun** .

Contoh Tujuan Akhir Bisnis Channel DTY :

Tujuan akhir 3 bulan kedepan :

- Menjual 500 produk.
Mendapatkan 10 agen reseller baru.
Mendapatkan pengunjung 1,000 pengunjung tiap bulan .

Strategi 3 bulan kedepan :

- Mempunyai variasi produk yang menarik & harga paling kompetitif.
- Memberikan keuntungan yang menarik untuk agen reseller
- Membuat kampanye iklan yang menarik .
- Melakukan Networking di media sosial .
- Membuat konten yang menarik
 - Artikel tips & trik
 - Artikel review
 - Video review

Tujuan akhir 6 bulan kedepan :

- Melakukan gathering agen reseller.
- Memberikan intensif / hadiah untuk agen reseller .
- Memiliki 300 variasi produk.
- Memiliki tambahan 500 follower di youtube dan instagram.

Strategi 6 bulan kedepan :

- Mencari tempat pertemuan yang efisien .
- Menyiapkan materi pertemuan.
- Menyiapkan pelatihan untuk agen reseller.
- Menjalni hubungan dengan Distributor & Importir .
- Nonstop upload konten di media sosial
 - Instagram , youtube , linkend

Tujuan akhir 5 tahun kedepan :

- Memiliki 500 Agen Reseller.
- Memiliki Kantor & Studio Channel DTY .
- Memiliki Staff Bertalenta.
- Memiliki peralatan studio profesional.
- Memiliki tim editor .

Strategi 5 Tahun kedepan :

- Merekrut agen 100 agen tiap tahun
- Memiliki program yang menarik untuk agen reseller.
- Memberikan kesempatan berkarir & menghasilkan uang besar untuk agen reseller.
- Membuat program magang.
- Memberikan intensif untuk orang-orang bertalenta .
- Melakukan networking di media sosial & offline.

Setiap goal memiliki strategi yang selalu berhubungan dengan tujuan akhir 5 tahun .

Setiap 3 bulan dan 6 bulan Kita akan melakukan evaluasi melihat strategi mana yang tidak berhasil dan mana yang sukses , dan bagaimana kita bisa menaikan persentase keberhasilan untuk 3 & 6 bulan kedepan .

Ketika kita memiliki tujuan akhir yang jelas kita bisa mendapatkan banyak pilihan strategi untuk mencapai tujuan akhir .

- Tidak semua strategi bisa berjalan mulus , pada prosesnya kita akan lebih banyak berimprovisasi dengan keadaan yang dihadapi.
- Semakin banyak melakukan kesalahan semakin baik , karena kita dapat menjadi lebih baik dari kesalahan.

Penutup

Kita hanya bisa berencana dan melakukan yang terbaik , untuk prosesnya kita hanya bisa menunggu kesempatan dan melihat peluang kesempatan yang bisa kita manfaatkan .

Kuncinya adalah mempersiapkan segala sesuatunya secara detail dan terus mencoba sesuatu yang baru tanpa henti.

Bandung 30 November 2020

Hendi .
@lifeof.hendy