

7 Cara Memulai Bisnis Sendiri yang Bisa Anda Terapkan

Cara [memulai bisnis](#) mungkin terlihat sulit bagi seseorang yang baru pertama kali ingin terjun ke dunia usaha. Dalam berbisnis sendiri, diperlukan wawasan atau pengetahuan untuk melakukannya, tak hanya sekedar mempersiapkan modal.

Ada hal-hal lain yang perlu dipersiapkan oleh seseorang yang sedang ingin memulai usaha sendiri. Terlebih jika Anda memulainya dari nol atau tidak pernah memiliki pengalaman sebelumnya, cara memulai bisnis menjadi penting diketahui langkah demi langkahnya.

Tips dan Cara Memulai Bisnis Sendiri

Berikut ini adalah langkah memulai bisnis yang bisa Anda ikuti. Tak hanya sekedar cara untuk bisnis Anda supaya bisa berdiri saja, melainkan tahapan yang bisa membuat bisnis Anda berpotensi sukses.

1. Tentukan jenis usaha

Cara memulai bisnis yang pertama adalah menentukan jenis usaha yang akan Anda kelola. Jika masih merasa bingung untuk membuka usaha jenis apa, Anda bisa menentukan jenis usaha sesuai dengan apa yang Anda sukai. Cara memulai bisnis ini wajar untuk dilakukan agar memudahkan dalam menghadirkan kualitas produk atau jasa yang terbaik. Pasalnya dengan menjalankan cara memulai bisnis satu ini, Anda akan memulai dengan menempatkan posisi sebagai konsumen setia yang menginginkan produk atau jasa yang diterima memiliki kualitas terbaiknya.

Selain itu, dengan menentukan jenis usaha berdasarkan kesukaan, Anda juga bisa lebih mudah menghadirkan inovasi ke depannya, karena sudah memiliki pondasi yang kuat atau lebih dulu dipahami. Jika Anda menyukai kuliner, Anda bisa mulai dengan menjalankan cara memulai bisnis dengan memperkenalkan ragam makanan dan minuman yang Anda sukai. Begitu pula jika Anda menyukai bidang fashion, pakaian atau aksesoris bisa jadi langkah awal yang bisa Anda ambil dalam memulai bisnis.

2. Lakukan riset

Setelah menentukan jenis usaha yang Anda inginkan, cara memulai bisnis selanjutnya yang Anda perlu lakukan adalah riset agar Anda mengetahui tentang seluk beluk jenis usaha yang akan Anda jalani. Riset juga diperlukan agar Anda dapat menentukan trend yang sedang digandrungi oleh para konsumen saat ini, agar strategi usaha Anda bisa tepat sasaran dan dapat memberikan keuntungan serta perkembangan yang signifikan.

Dengan melakukan riset sebagai salah satu menentukan cara usaha yang baik, Anda juga bisa menemukan keuntungan dan kekurangan dari jenis usaha yang akan Anda jalani nantinya. Sehingga dari hasil riset tersebut Anda pun dapat mulai meminimalisir kekurangannya dan memaksimalkan kelebihan dari jenis usaha tersebut. Riset juga memiliki peran dalam menentukan supplier atau penyedia bahan baku yang berkualitas dan terpercaya untuk usaha Anda nantinya.

3. Buat anggaran (จัดทำงบประมาณ วางแผนด้านงบประมาณ)

Dalam menentukan cara memulai bisnis bagi pemula, Anda tentu membutuhkan catatan [keuangan](#). Oleh karena itu, penting bagi Anda untuk membuat anggaran terlebih dahulu sebelum mulai melakukan rencana bisnis yang menyeluruh terkait alur kerja operasional. Anggaran ini diperlukan agar Anda menjalankan cara memulai bisnis dengan baik dan tidak melampaui *budget* atau modal yang Anda miliki.

Hadirnya Anggaran juga penting dalam memaksimalkan jalannya strategi bisnis Anda. Buatlah anggaran sesuai dengan kebutuhan esensial dari usaha Anda. Jangan terlalu terburu-buru untuk menyempurnakan seluruh lini dari bisnis. Jika Anda tidak berhemat dan memiliki anggaran yang baik, bisa-bisa jadi Anda yang akan rugi nantinya.

4. Persiapkan modal

Setelah Anda memiliki anggaran yang final, saatnya [persiapkan modal](#). Dalam menjalankan langkah cara memulai bisnis ini, pastikan Anda memiliki tabungan untuk modal usaha terlebih dahulu. Jangan terburu-buru untuk meminjam modal jika dirasa Anda tidak memiliki keyakinan atau timeline yang tepat untuk mengembalikan modal yang Anda pinjam. Jika dirasa masih kurang, Anda bisa lebih dulu meningkatkan nominal uang yang ada di dalam tabungan Anda. Jangan merasa bahwa Anda akan terlambat dalam memulai usaha.

Tidak ada kata terlambat, karena tren di kalangan konsumen sifatnya dinamis dan akan terus bergulir seiring zaman dan inovasi teknologi akan terus berkembang demi menghadirkan kemudahan dalam melakukan bisnis. Dengan bersabar sedikit, bisa saja nanti Anda menemukan strategi yang lebih baik dan relevan dalam menjalankan bisnis Anda sehingga dapat memberi keuntungan yang lebih baik dari saat ini.

5. Tentukan Waktu untuk Memulai Bisnis

Cara memulai bisnis selanjutnya ini, Anda sudah bisa menentukan waktu yang tepat untuk memulai usaha. Jangan menentukan waktu secara asal-asalan, karena cara memulai bisnis bukan perkara main-main. Jangan juga terburu-buru, karena memulai usaha memerlukan perhitungan yang cermat, salah sedikit saja Anda bisa mengalami kerugian. Misalnya, saat mendekati bulan suci Ramadhan, usaha yang paling tepat adalah berjualan busana muslim dan kue-kue lebaran. Dari contoh tersebut Anda bisa memiliki gambaran jelas soal waktu yang tepat untuk memulai usaha. Jadi, pilihlah waktu yang tepat cara memulai bisnis Anda.

6. Tentukan keunikan dari produk atau jasa usaha Anda กำหนดเอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์หรือบริการของคุณ

Cara memulai bisnis ini juga tidak kalah penting dengan cara memulai bisnis yang lainnya. Karena, di dunia bisnis ada yang namanya persaingan, jadi dengan cara memulai bisnis yang satu ini Anda harus menentukan keunikan dari produk atau jasa di usaha Anda. Tujuannya agar Anda bisa melewati proses persaingan bisnis tersebut.

Apalagi sekarang ini persaingan semakin ketat, sehingga setiap produk atau jasa yang dipasarkan harus memiliki daya tarik lebih dan menarik hati konsumen. Selain itu, dengan menentukan keunikan produk atau jasa usaha Anda, para konsumen akan lebih mengingat produk Anda dibanding dengan produk brand lain yang serupa.

7. Buatlah strategi promosi yang tepat untuk produk atau jasa

Cara memulai bisnis ini harus Anda pikirkan matang-matang dan tepat sasaran. Membuat strategi **promosi** yang tepat untuk usaha Anda merupakan hal wajib. Tujuannya untuk memperkenalkan produk usaha Anda ke calon konsumen. Semakin tepat promosi yang Anda lakukan, semakin banyak orang yang mengetahui produk di usaha Anda. Apalagi zaman semakin canggih dan mudah dalam mempromosikan apapun. Itu menjadi nilai plus yang bisa Anda manfaatkan untuk mempromosikan produk atau jasa bisnis Anda.

Setelah melakukan seluruh cara memulai bisnis di atas, hal selanjutnya yang harus Anda lakukan adalah pengelolaan keuangan secara tepat di usaha Anda yang tengah berjalan. Dengan begitu, usaha yang sedang Anda kelola dapat berkembang dan modal yang sudah Anda pertaruhkan bisa kembali seiring datangnya keuntungan.

Dengan keuntungan yang Anda miliki, alangkah baiknya bagi Anda untuk meningkatkan kemampuan pengelolaan keuangan dengan baik. Salah satunya adalah dengan cara menabung. Dengan menabung sedikit keuntungan secara rutin, nantinya Anda bisa mengalokasikan dana yang tersedia untuk menambah modal usaha dalam rangka pengembangan bisnis. Demi memudahkan Anda untuk menabung, CIMB Niaga memiliki produk Tabungan Usaha sebagai solusi untuk menabung sekaligus menghadirkan menguntungkan yang menarik bagi usaha Anda.

Tabungan Usaha CIMB Niaga juga menawarkan fasilitas yang mempermudah pengoperasian serta transaksi bisnis Anda, salah satunya adalah fitur Pick Up Service. Dengan fitur tersebut, tim CIMB Niaga akan datang sesuai dengan waktu dan tempat yang telah disepakati untuk melakukan setoran tunai. Jadi Anda tidak perlu lagi meluangkan waktu khusus ke kantor cabang untuk sekadar setor tunai. Selain itu, fitur Pick Up Service dari CIMB Niaga ini juga menawarkan bebas biaya. Temukan info lengkapnya [di sini](#).
